



**日本酸素ホールディングス株式会社**

2023年3月期 第1四半期決算テレフォンカンファレンス

2022年7月29日



**NIPPON SANSO Holdings Corporation**

1Q Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2023 Telephone Conference

July 29, 2022

- ・ この電話会議では同時通訳を実施いたしましたので、会議当日に配信した原文及び同時通訳者の音声を書き起こしております。
- Simultaneous interpretation was used for this Earnings call, so the original transcription and the simultaneous interpreter's voice delivered on the day of the conference have been transcribed.

## 登壇

**樺山**：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2023年3月期第1四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部の樺山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

開催にあたり、いくつかご案内させていただきます。まず、今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信および決算電話会議資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。

次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役 CEO 濱田、執行役員 財務・経理室長 兼 CFO ドレイパー、財務・経理室 IR 部長 樺山の3名です。また、常務執行役員 経営企画室長 諸石、財務・経理室 経理部長 吉田も同席しております。

続いて、本日のプログラムですが、まず、社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして IR 部長の樺山より、第1四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に、質疑応答の時間を設けております。

それでは、濱田社長、よろしくお願いいたします。

**濱田**：皆様、こんにちは。社長の濱田でございます。改めまして大変お忙しい中、当社の第1四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。今回から、決算電話会議の構成を変更させていただきました。社長、CFO、そして IR 部長の共同スピーカー体制で進めてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、足元では新型コロナウイルス感染症の再拡大、ロシアによるウクライナ軍事侵攻の長期化、世界各地でのエネルギー価格の高騰、欧米などを中心とした世界的な物価上昇、円安の急激な進行等々、先行きを見通すことが一層難しい状況になっております。

前期に引き続き、物量はおおむね順調でございましたが、特にエネルギーコスト上昇による製造コスト、輸送コストなどの上昇が著しく、価格転嫁の取り組みが大きなウエートを占めております。そのような厳しい事業環境下ではございましたが、世界の各地で日々業務に取り組んでいる当社グループ約2万人のスタッフの真摯な取り組みと貢献のおかげもございまして、今期の第1四半期では、前期に比べて増収増益となりました。

初めに、お客様各位の継続した事業活動と当社グループの活動に対するご理解、そして社員一同の頑張りに感謝したいと思います。次、お願いします。

## Presentation

**Momiyama:** Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time despite your busy schedules to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call for our financial results for the fiscal year ending 2023, Q1. My name is Momiyama and I am in charge of IR Division, Group Finance & Accounting Office. Thank you very much for joining us.

I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials for today are the financial results, Tanshin, and earnings call reference material that we have just released. I would like all participants to have them at your hand.

Next, we have three main speakers today: Hamada, President and CEO; Draper, Executive Officer, Group Finance & Accounting Office and CFO; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office, and Yoshida, General Manager of Accounting, are also in attendance.

As for the program today, first, Mr. Hamada, President and CEO; Mr. Draper, CFO; and Mr. Kajiyama, General Manager of IR will present Q1 financial results, along with the presentation materials, after which, we will have time for Q&A.

Please note that today's session will be bilingual, in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function of Zoom. Please select the language you would like to listen to in the Zoom control panel. If you'd like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom interpretation language to English.

Well, then, I'd like to call upon President Hamada to start his presentation.

**Hamada:** Good afternoon, everyone. I am Hamada, President. Thank you again for attending our company's Q1 earnings call despite your busy schedules today.

Starting from this time, we wish to change the earnings call program, and the President, CFO, and General Manager of IR are jointly participating as speakers. Your kind understanding is very much appreciated.

Recently, with the surge in COVID cases again, Russian military invasion into Ukraine and its prolonged intrusion, energy prices soaring in various parts of the world and also global consumer prices rising, mainly in Europe and the US and rapid depreciation of the yen, it is becoming increasingly more difficult to foresee the future.

Continuously from the previous term, we have seen a steady surge of volume, but the energy cost increase, particularly manufacturing costs, transportation cost has risen significantly. And then we have really tried to reflect that into the price revision.

Even in such a challenging business environment, thanks to sincere efforts and contribution of about 20,000 staff in our group, who are engaged in daily operations in different parts of the world, our revenue and income increased in Q1 of this year YoY.

First and foremost, I would like to thank to the cooperation support of our business partners and customers, and also would like to thank each one of our staff for their dedicated hard work.

Please go to the next slide.

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

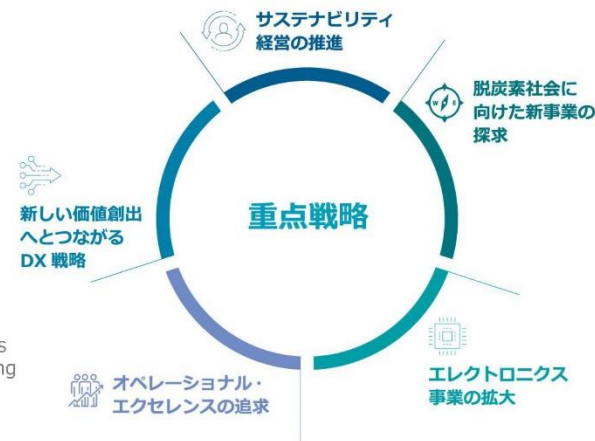
# NS Vision 2026 | Enabling the Future

グループ理念  
進取と共創。ガスで未来を拓く。

Proactive. Innovative. Collaborative.  
Making life better through gas technology.  
**The Gas Professionals**

グループビジョン  
私たちは、革新的なガスソリューションにより  
社会に新たな価値を提供し、あらゆる産業の発展に貢献すると共に、  
人と社会と地球の心地よい未来の実現をめざします。

We aim to create social value through innovative gas solutions  
that increase industrial productivity, enhance human well-being  
and contribute to a more sustainable future.



当社は、2022年5月、本年5月に中期経営計画「NS Vision 2026」、スローガンは「Enabling the Future」を発表して、こちらに記載しております五つの重点戦略とともに、今後4年間の取り組みをご説明させていただきました。次、お願いします。

1. Strategic overview

## 多様で経験豊かな取締役会体制

当社は、コーポレート・ガバナンスを尊重し、前進しています。当社取締役会は、多様なバックグラウンドを持つ、経験豊富な9人のグローバルリーダーで構成されています。そのうち5名は、独立した社外取締役です。

### 社内取締役



田辺 敏彦  
代表取締役社長 CEO  
指名・報酬諮問委員会<sup>1)</sup> 委員



永田 研二  
取締役  
入湯口株式会社  
代表取締役社長



Thomas Scott Kallman  
(トーマス・スコット・カルマン)  
取締役  
Matheson Tri-Gas, Inc.  
Chairman and CEO



Eduardo Gil Elejoste  
(エドアルド・ギル・エレホステ)  
取締役  
Nippon Gases Euro-Holding S.L.U.  
Chairman and President

### 独立社外取締役<sup>1)</sup>



山田 昭雄  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員長



勝丸 充裕  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



原 美里  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



高橋 克己  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



宮崎 雅子  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員

<sup>1)</sup> 東京証券取引所の有価証券上場規程の定義に拠ります。

<sup>2)</sup> 指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問機関です。取締役・監査役候補の選定、社長（CEO）の選定及び解任、執行役員の選任及び解任、社長（CEO）後継者の選定ならびに、取締役報酬内規の改訂について取締役会から指名・報酬諮問委員会に諮問し、独立社外取締役から助言を得ることにより、意思決定の透明性と客観性を確保することを目指しています。



ガバナンスの面では、6月17日開催の定時株主総会で新しい経営体制が決定いたしました。現在、私を含めまして9名の取締役が選任されておりますが、その過半数は独立社外取締役でございます。

1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan:

# NS Vision 2026 | Enabling the Future

Group Philosophy  
**Proactive. Innovative. Collaborative.**  
Making life better through gas technology.  
**The Gas Professionals**

Group Vision  
**We aim to create social value through innovative gas solutions that increase industrial productivity, enhance human well-being and contribute to a more sustainable future.**



Our company announced midterm management plan, NS Vision 2026, Enabling the Future, in May of this year. And, as shown here, we explained five focused fields as well as the initiatives for the next four years.

Please go to the next slide.

1. Strategic overview

## Diverse & Experienced Board of Directors

NSHD continues to advance with respect to Corporate Governance. NSHD's board is comprised of Nine experienced global leaders from diverse backgrounds. Five of them are independent outside directors.

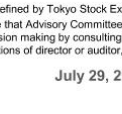
### Internal Directors



Hamada Toshihiko  
Representative Director,  
President CEO  
Member of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>



Thomas Scott Kallman  
Director  
Chairman and CEO,  
Matheson Tri-Gas, Inc.



Eduardo Gil Elejoste  
Director  
Chairman and President,  
Nippon Gases Euro-Holding S.L.U.

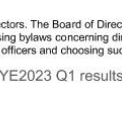
### Independent Directors<sup>1)</sup>



Akio Yamada  
Outside Director  
Chairman of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>



Katsumi Nagasawa  
Outside Director  
Member of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>



Masaki Miyatake  
Outside Director  
Member of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>



Mitsuhiro Katsumaru  
Outside Director  
Member of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>



Miri Hara  
Outside Director  
Member of Advisory Committee  
on Appointments and Remuneration<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> As defined by Tokyo Stock Exchange listing rules

<sup>2)</sup> Note that Advisory Committee on Appointments and Remuneration is an organization that advises the Board of Directors. The Board of Directors strives to ensure transparency and objectivity in decision making by consulting the Committee and seeking advice from the independent outside directors when revising bylaws concerning director remuneration, selecting candidates for the positions of director or auditor, appointing and dismissing the president (CEO), appointing and dismissing executive officers and choosing successors to the president (CEO).



In terms of governance, the ordinary meeting of shareholders held on June 17, decided to adopt a new management structure. Currently, nine directors, including myself, have been elected, and the majority of them are independent outside directors.

Also, three out of four internal directors are presidents of the regional operating companies managing Japan business, US business, and European business, respectively, and there are indeed the gas professionals well versed



また、社内取締役4名のうち3名が、日本事業、米国事業、欧州事業を統括する地域事業会社の社長で  
ございます。当社グループの事業に精通したガスプロフェッショナルが選ばれております。この多様な  
価値観、経験豊かな経営陣で運営してまいります。次、お願いします。

#### 1. Strategic overview

### 水素供給能力強化に向けた事業の取り組み

今回の取り組みは、「水素に着目し、カーボンニュートラルな社会に貢献できるビジネスチャンスを探る」という  
Global HyCOチームの取り組みを代表するものであり、今後もグローバルな展開に努めていきます。

#### Petróleos del Perú (ペトロペルー)

PETROPERÚ is a company owned by the Peruvian state under private law, dedicated to the transportation, refining, distribution and sale of fuel and other products derived from oil.

(出所: 同社ホームページ)

南米ペルーにて、ペトロペルー-Talara製油所向け水素・窒素の長期供給契約を締結しました。



8 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results

続きまして、この第1四半期で行った主な事業施策、主にHyCO事業2件についてご紹介いたします。

まず5月19日に開示いたしました、南米ペトロペルーの件でございます。当社グループとしては、  
2019年2月にリンデから買収いたしました案件以来の新たなHyCO事業の生産拠点となります。また、  
南米です。これは、これまで私たちが進出できていなかった地域でございます、米国事業会社  
MathesonのGlobal HyCOチームの熱心な取り組みと、今までのHyCOチームの実績が認められまし  
て、こうしたプロジェクトを獲得できたということは大きな成果だと思っております。

次、お願いします。

in our group businesses, and they are chosen. We will manage the business with this management team of diverse  
values and rich experience.

The next slide, please.

#### 1. Strategic overview

### A business initiative: Enhancing Hydrogen supply

This initiative is representative of the Global HyCO team's commitment to "focus on Hydrogen and explore business  
opportunities that have the potential to contribute to a Carbon Neutral Society," and we will continue to work to expand our  
HyCO footprint.

#### Petróleos del Perú (Petroperu)

PETROPERÚ is a company owned by the Peruvian state under private law, dedicated to the transportation, refining, distribution and sale of fuel and other products derived from oil.

(Source: the company's website)

Long-term Supply Agreement (Hydrogen & Nitrogen)  
for Refinery plants at Petro Peru Talara refinery in Peru.



8 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results

Next, let me introduce main business initiatives implemented in Q1, particularly related to HyCO business. First of  
all, PETROPERÚ project in South America disclosed on May 19, this will be the first new HyCO business production  
site for our group since its acquisition from Linde in February 2019.

Additionally, South America has been a region where we did not have our footprint to date. And global HyCO team  
of MATHESON, our US operating company, worked passionately pursuing this project and also the proven track  
record of their business have been recognized and the fact that they won the project, I believe, is indeed a great  
accomplishment.

The next slide, please.

1. Strategic overview

## カーボンニュートラル社会に貢献する事業の取り組み

米国事業会社 Matheson Tri-Gasが設置する設備は、30mmscfd<sup>\*1</sup>以上の水素製造能力を持ち、天然ガスを原料にした従来の水素製造に加え、Vertex Energyが製造する再生可能ディーゼルから副生される再生可能炭化水素燃料<sup>\*2</sup>を原料とした水素も製造、供給することができます。なお、再生可能炭化水素燃料を原料としたHyCOプラントの設置は、当社にとっては初めてとなります。



### Vertex Energy, Inc.

Houston-based Vertex Energy, Inc. (NASDAQ: VTNR) is an energy transition company focused on the production and distribution of conventional and alternative fuels.

(出所: 同社ホームページ)

米国で、アラバマ州モービルでのVertex Energyの再生可能ディーゼル製造向けに、長期の水素供給契約を締結しました。

<sup>\*1</sup> mmscfd (million standard cubic feet per day) : 百万立方フィート/日  
<sup>\*2</sup> 再生可能炭化水素燃料: 炭素数 C1-C10、バイオナフサやその他バイオ由来原料などを含まれます。



続きまして、7月27日に開示いたしました北米アラバマ州 Vertex の件でございます。元々、Vertexには、Matheson、MTGがHyCOの事業を展開していたところではございますが、この供給先のVertex Energyがアラバマ州モービルに保有する再生可能ディーゼル製造所向けに、植物由来の再生可能燃料、Renewable Energyを原料とした水素の長期供給契約を締結いたしました。

当社といたしましては、再生可能な炭化水素燃料を原料としたHyCOプラントの設置は今回が初めてとなります。これは、非常に有望なカーボンニュートラルの一つのツールだと思っております。これからも、この事業成長とカーボンニュートラル社会の早期実現のために、グローバルでのHyCO事業の展開を目指して、対象となるお客様や案件の獲得に向けて、積極的に取り組んでまいります。

次、お願いします。

1. Strategic overview

## A business initiative: Contributing to a Carbon Neutral society

The facility established by Matheson will have a nameplate capacity exceeding 30 mmscfd<sup>\*1</sup> H<sub>2</sub> production and supply from renewable hydrocarbon feedstocks<sup>\*2</sup> for Vertex's renewable diesel production, in addition to H<sub>2</sub> supply based on conventional natural gas and refinery offgas feedstocks. This is our first HyCO plant that uses renewable feedstock and fuel.



### Vertex Energy, Inc.

Houston-based Vertex Energy, Inc. (NASDAQ: VTNR) is an energy transition company focused on the production and distribution of conventional and alternative fuels.

(Source: the company's website)

Long-term Supply Agreement (Hydrogen) for Renewable Diesel production in Mobile, Alabama owned by Vertex Energy in the U.S.

<sup>\*1</sup> mmscfd: million standard cubic feet per day  
<sup>\*2</sup> renewable hydrocarbon feedstocks: C1-C10 hydrocarbon streams including bio-naphtha and other bio-offgases



Next, on July 27, we have disclosed the Vertex project in Alabama, North America, which we announced on that day. And MATHESON MTG really has this HyCO business with this company, but we entered into a long-term hydrogen supply agreement using plant-derived renewable energy as feedstocks for the refinery owned by Vertex Energy in Mobile, Alabama. For us, this is the very first HyCO plant we will install using renewable hydrocarbon feedstocks. This is really a very promising tool to realize carbon neutrality.

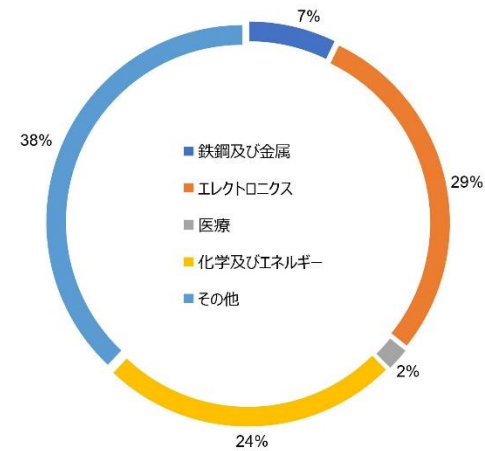
In order to grow business and realize a carbon-neutral society as early as possible, we will try to develop HyCO business on a global scale further and actively reach out to prospective customers to win more projects.

The next slide, please.

## 1. Strategic overview

# 当社グループが持続的に成長するための重要な設備投資

当社は、グループビジョン、中期経営計画「NS Vision 2026」に基づき、よりグローバルに成長するための機会を追求し、以下の設備投資を決定しています。



\*なお、上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完了の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、40万㎡以上、40万トン以上です。

10 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results



続きまして、今まで今期以降の投資実行計画について、いろいろ投資家の皆様からご指摘をいただきました、投資実行計画についてご説明いたします。

ここで私たちの設備投資計画の全容を捉えていただけますように、お客様、顧客産業別での構成割合を示しております。将来にわたりまして、私たちが力強く成長していくためには、継続的な設備投資は欠かせません。

6月30日時点でのいわゆるバックログでございますが、約1,000億円を超えております。当社では、先日発表しました中期経営計画4年間で、4,330億円の投資を計画しておりますが、設備維持更新投資を除いたいわゆる新規プロジェクト投資は、全体の約55%程度を見込んでおります。

したがって、年平均では600億円プラスの規模となりますが、現時点ではそれを上回る規模のバックログを抱えているということでございます。順調なスタートだと考えておりますが、今後も継続して成長投資を獲得してまいります。

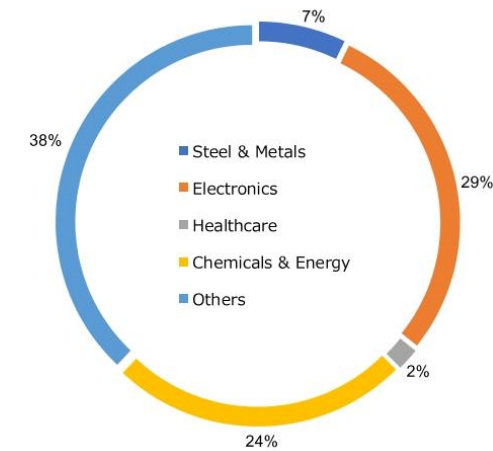
なお、こちらのスライドの下に記載している注記のとおり、これらの集計範囲は日本円にしておよそ5億円以上の案件で決済済みのものでございます。それよりも小さい案件、数々ございますが、これらはいわゆる四半期ごとにこのような形で示す中では、いわゆる成長としてはちょっと違う分野として扱ってまいりますので、今後このような形で、今後の成長ポテンシャルをお示ししていきたいと思っております。

次、お願いします。

## 1. Strategic overview

# Key CAPEX for our sustainable growth

We have sought any opportunities to grow more globally, and decided the following capital expenditure in accordance with our group vision & Medium-term management plan; NS Vision 2026.



\* Note that the above is an aggregation of investments which have been approved by the Board of directors of each our group company, but have not yet been placed in service. The size of each project is over approx. ¥500mn., \$4mn. or €4mn.

10 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results



Now I'd like to talk about our CapEx plan in this fiscal year and beyond, which is what most of the investors have been very much interested in. I'd like to explain about this.

Here, to help you grasp the overall picture of our CapEx plan, the chart shows composition ratio of our CapEx by customer industries segment. In order for us to grow stronger well into the future, continuous capital investment is indispensable. As of June 30, the so-called backlog is approximately over JPY100 billion. And as we have announced the other day the midterm management plan covering the next four years, we plan for JPY433 billion. Excluding the investment for maintenance and renewal and the investment for new projects, it's expected to account for a little over 50% or 55%. And so per annum, a little over JPY60 billion, the investment is being planned and then we do have a little over that, the annual investment amount backlog. And so we are to really secure the investment for our future growth.

As shown in the notes at the bottom of this slide, the aggregation scope includes only those investments which have been approved internally with the size of over JPY500 million or so. We do have a large number of smaller sized investments, but on a quarterly basis, they are classified not as the further investment for the future growth. I hope we will keep showing the future growth potential in this way on a quarterly basis going forward.

The next slide, please.



## Key Highlights

- ✓ インフレーションに柔軟に対応する
- ✓ エレクトロニクス&カーボンニュートラル関連での主な取り組み
- ✓ プロジェクトの獲得を追求し、バックログを構築する
- ✓ 企業成長、生産性改善、価格政策に注力する
- ✓ 円安が売上収益と営業利益を押し上げている

最後に私のお話、Key Highlights、第1四半期のハイライトについて申し上げます。

まず、インフレへの対応でございます。先ほど価格転嫁のお話を差し上げましたが、今後も仕入品、原材料の上昇等ございますので、これをどのように収益に結び付けていくのかということ。

それから、エレクトロニクスとカーボンニュートラル関係での積極的な取り組み。エレクトロニクス、非常に伸びております。これをしっかりと獲得していくと同時に、カーボンニュートラルに対する取り組み、これも非常に、今のエネルギー高の中でちょっと方向性が若干揺るいでいるかもしれませんが、将来的に見れば間違いなく必要な分野でございますので、これについて積極的に取り組んでいきたいと思っております。

それから投資案件、プロジェクトですね。これを先ほど申しましたように、積極的に獲得をしていて、バックログを積み上げて安定的な成長に結び付けていきたいと考えております。

それから企業成長、生産性の向上、効率化ですね。それから価格への転嫁、価格政策への注力、これは製造業として当然進めていかなければいけない施策だと考えております。

それから、実際には今まで経験したことのないような円安による増収増益効果というものが数字の中に入っておりますので、見かけの数字に踊らされることなく、しっかりとそれぞれの事業領域の収益を管理していきたいと考えております。

それでは、これからアラン CFO から第1四半期の財務状況について、最新の情報をお伝えしたいと思います。よろしく申し上げます。

## Key Highlights

- ✓ Take flexible measures against **inflation**
- ✓ Key **initiatives** in **Electronics & Carbon Neutral** related
- ✓ Pursuing **project wins** and building **backlog**
- ✓ **Focus on** growth, productivity and pricing
- ✓ **Weak JPY** pushed Revenue & Operating Income up

Just to really give the key highlights of Q1, to conclude my remarks and in response to inflation, I have just talked about the pass-through and price revision. We are really going to see the fuel cost and the material cost increase and how to really ensure our revenues in that context.

Also the key initiatives and very active initiatives in electronics and carbon-neutral related businesses, electronics business is growing significantly, and we would like to capture those business opportunities and also the carbon neutrality. With the higher energy prices, slightly the direction has been swaying a little bit, but into the future, definitely, this is the business area with growth potential.

Also, as for the investment projects, as I have said, we would like to proactively try to pursue these project wins and build backlog so that we will be able to really ensure stable growth.

Now, as for the corporate growth and also the productivity improvement and efficiency improvement and the pricing strategy and policy, as a manufacturer, this should be something we need to really work on. These are the measures that are necessary to be implemented.

Also, the unprecedented pace of the depreciation of the Japanese yen pushed our revenue and operating income, and these numbers are factored in. And so we should not just be looking at this headline or the surface numbers, but to really have the steady management of the revenues and income.

Now, I would like to turn over to CFO, Alan, to provide the latest financial updates ending our Q1. Thank you.

**Drapar:** Thank you very much, Hamada-san. Good evening, good afternoon, and good morning. Thank you for joining our Q1 fiscal year ending March 2023 earnings call. I would like to first thank Umehara-san, former General Manager of Investor Relations, for his hard work and effort in supporting the NSHD Company and our investors over the past three years. He's transitioning to a new role within the NSHG Group.

In addition, I would like to welcome and introduce Kajiyama-san as the new GM of Investor Relations. He's been with the NSHD Group in various roles for nearly 30 years. I'm happy to have him join the IR Team and for us to benefit from this significant industrial gas experience. I look forward to him continuing to advance and improve our IR capabilities. I wish them both good luck in their new positions.

Today, I'll provide a financial overview of Q1. I'll make some comments on the outlook, and then I'll turn the call over to Kajiyama-san for a more detailed walk-through of our results.

First and foremost, despite difficult economic conditions, our team did an excellent job in delivering solid financial results. Sales increased by over 26% to JPY276 billion, and core operating income grew by 23.2% to JPY30.2 billion. Excluding strong currency tailwinds, sales were up about 18% and core OI, up approximately 13%. We are all pleased with the team's solid contributions and strong performance.

The majority of our businesses had strong core operating income growth and have been successful in recovering energy and cost inflation through pass-through, price, and surcharges. While Japan continues to push price and has recently announced a second price increase, the results have been dampened by energy and inflation costs growing at a faster rate than their price and cost recovery efforts. The Japan management team recognizes the shortfall and is working on price actions and productivity efforts to help offset the cost headwinds in front of them.

In addition, operating cash flows for the quarter increased versus prior year by 28%. While we continue to pay down debt, the strong US dollar and euro translation impact on foreign denominated debt offset a significant portion of our debt reduction, hence, why our debt position remained relatively flat with prior year.

We expect solid cash flow generation throughout the year, and we remain committed to debt reduction, making solid investments in strong economically viable projects, and to return dividends to our shareholders in a stable and reliable manner.

I'm also very excited for the recent HyCO project wins that CEO Hamada mentioned in his introductory comments. As I've mentioned to the investors several times, our global HyCO team is an elite team, and they've been working hard on various project opportunities, and it's great to see them secure a couple of big wins for our organization.

Energy and inflation remained relatively constant with levels from last quarter. The major macro change around the globe that we see, which is as expected, is that the federal banks around the world are raising interest rates to taper down inflation. The NSHD team continues to push unprecedented pass-through, pricing, and temporary surcharges to recover these high costs. Our organization is focused on pricing and related activities as long as these costs remain elevated.

Lastly, we're not updating our sales or core OI forecast for the year from the budget of JPY950 billion and JPY107 billion on core OI, respectively. We feel Q2 will continue with positive but slowing momentum. Second Half of the fiscal year will face significant macro headwinds such as potential European and US recessions, supply chain disruption from China's zero COVID policy, and stubbornly high inflation. However, we remain comfortable with our outlook and if the yen remains weak, I expect that we may perform a little bit better than our core OI guidance of JPY107 billion.

Also, while we're not forecasting changes in sales and core OI, we are updating our forecast for operating income taxes and net income as a result of a nonrecurring item for which we expect to be approximately minus JPY2 billion negative impact for the year.

**ドレイパー:** 濱田さん、ありがとうございました。皆さん、こんばんは。本日はおはようございます。ありがとうございます。日本酸素ホールディングス、2023年3月期第1四半期決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

投資家の皆様、IR部長の梅原さんに長く感謝したいと思います。梅原さんは、NSHDグループの新たな役割に異動いたします。また、IR部の新しい部長に梶山さんを迎えるのでご紹介したいと思います。梶山さんは30年近くNSHDグループで様々な役割を担ってきました。彼の30年に関する豊富な経験を生かし、IRチームに加わっていただけることをうれしく思います。彼が当社のIRをかなり向上させることを期待しています。両名の新しい役職での活躍を祈念いたします。

私から、第1四半期における財務概要と今後見通しについてコメントさせていただき、その後、NSHDのIR部長の梶山さんから、より詳細なご説明をさせていただきます。

第一に厳しい経済環境にもかかわらず、素晴らしい業績を達成することができました。売上収益は、前年同期比26%以上増加の2,760億円。コア営業利益は、同23.2%増加の302億円となりました。強い為替の影響を除いて、売上収益は約18%増加し、コア営業利益は約13%増加しました。われわれ皆、この貢献を大変喜ばしく思っております。コア営業利益が好調に伸び、エネルギーコストのインフレを転嫁、値上げ、サーチャージで回収することができました。

日本は引き続き価格転嫁を含め、2回目の値上げを発表いたしました。エネルギーコストとインフレコストが、価格とコスト回収努力よりも早いテンポで来ているため値上げ効果が剥がれています。日本事業の不足を認識し、コスト面での逆風を相殺するために価格改定と生産性向上への取り組みを行います。

また、当期の営業キャッシュ・フローは、前年同期比で28%増加いたしました。負債の返済を行いました。米ドル・ユーロ高により、外国通貨建ての負債の削減効果が相殺され、負債残高が前年同期とほぼ横ばいとなりました。

当社は年間を通じて堅調なキャッシュ・フローを見込んでおり、引き続き負債削減、品質の高いプロジェクトへの堅実な投資、安定的かつ確実な株主への配当に努めてまいります。

CEOの濱田さんが冒頭のコメントで話していたHyCOプロジェクト獲得に期待しています。何度か申し上げましたが、当社のGlobal HyCOチームは、選ばれし精鋭部隊で、様々なプロジェクトに懸命に取り組んでおり、今回彼らが当社のために複数の大きな成果を獲得してくれた事を喜んでおります。

エネルギー価格とインフレの状況は、前四半期の水準からほぼ一貫しています。マクロ経済の変化は、世界中の中央銀行がインフレを抑制するために金利を引き上げていることです。当社グループは、これらのコストを回収するために前例のないパススルー、価格改定、一時的なサーチャージによる取り組みを継続しています。



Thank you very much for your attention. I will now turn the call over to Kajiyama-san to provide a more detailed financial update. Thank you.

私たちはコストが高いレベルで推移する限り、価格改定、そのほか関連する活動に注力して行きます。

売上収益およびコア営業利益の通期予想は、それぞれ 9,500 億円、1,070 億円を予算から変更しません。第 2 四半期が引き続き好調であるものの、勢いは鈍化していると感じています。当期下半期では、欧米の景気後退の可能性、中国のゼロコロナ政策によるサプライチェーンの混乱、高止まりするインフレなど、マクロでは大きな逆風となりますが、引き続き現在の見通しのままで問題ないと考えており、円安が続けばガイダンスのコア営業利益 1,070 億円を少し上回る業績の可能性があると考えています。

売上収益およびコア営業利益の見通しは変えていませんが、営業利益および親会社の所有者に帰属する四半期利益については、約マイナス 20 億円の非経常項目のマイナス影響を見込んでおり更新しています。ご清聴ありがとうございました。

それではこの後、梶山さんのほうからより詳しい財務の状況についてお話いたします。

梶山：IR部長の梶山でございます。皆様、これからどうぞよろしくお願いたします。それでは、早速説明に入ります。お手元に資料をお持ちの方は、そちらをご覧くださいませ。

## 注記

### ・経営成績の状況の分析（売上収益及びセグメント利益の増減要因）について

日本酸素HDの決算補足資料において、2022年3月期より、日本酸素HDは、四半期連結会計期間単位における日本酸素HDグループの経営成績の状況ならびに経営者の視点による日本酸素HDグループの経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べ、連結累計期間単位での同内容は省略します。なお、セグメント利益はコア営業利益で表示しています。

### ・為替レートを適用した場合の売上収益並びに営業利益、及び為替変動による影響額の表示について

為替変動による影響額は、対象期間（当期及び前期）に当期の期中平均レートを適用して算出しております。これらの情報は、国際会計基準（IFRS）に準拠しているものではありませんが、これらの開示は、投資家の皆さまに日本酸素HDグループの事業概況をご理解いただくための有益な分析情報と考えています。

単位：円 通貨単位	期中平均レート							2023年3月期 通期前比 (4-3月)	単位：十億円 通貨単位	（ご参考）為替変動による影響額	
	2022年3月期			2023年3月期			通期前比 (4-3月)			売上収益	コア営業利益
	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)					
USD 米ドル	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25		115	USD 米ドル	+2.0	+0.25	
EUR ユーロ	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75		125	EUR ユーロ	+1.6	+0.2	
SGD シンガポールドル	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97		82.7				
AUD 豪ドル	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52		82.2				
CNY 中国元	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71		17				

### ・業績全般、及びセグメント業績の表示について

セグメント間については相殺消去後の数値であり、表示している金額には消費税等は含まれていません。



まず、各セグメントの業績をご説明する前に、資料3ページの注記に記載のとおり、為替の影響については、通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして前期比較をしております。

1ドル1円あたりの円安影響が、売上収益で約プラス20億円。コア営業利益で約プラス2.5億円。

またユーロでは、売上収益で約プラス16億円。コア営業利益で約プラス2億円になります。

Kajiyama: This is Kajiyama, the General Manager of the IR Department. Very nice to talk to you all. I would now like to get into the regionals. Please take a look at the materials available on our website as well as on your hand.

## Notes

### ● Analysis of Operating Results (Reasons for change in Revenue and Segment Operating Income)

In the supplementary materials to the financial statements of NSHD, starting from the fiscal year ending March 31, 2022, NSHD will describe the status of the business results of NSHD group on a quarterly consolidated accounting period basis, as well as its recognition and analysis of the status of the business results of NSHD group from management's perspective. Please note that Segment Operating Income is based on Core Operating Income.

### ● The following table shows Revenue, Operating income, and the effect of Forex rate changes on Revenue and Operating Income.

The impact of Forex rate fluctuation is calculated by applying the average rate for the period under review to the period under review (the current period and the previous period). These disclosures are not in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). However, we believe that these disclosures are useful analytical information for investors to understand the business conditions of the Group.

<Forex rates>

Unit: JPY Currency	Average Forex rates								(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)		
	FYE2022				FYE2023				FYE2023 Full-term Assumption (Apr-Mar.)		
	1Q (Apr-Jun.)	1st Half (Apr-Sep.)	9M (Apr-Dec.)	Full-term (Apr-Mar.)	1Q (Apr-Jun.)	1st Half (Apr-Sep.)	9M (Apr-Dec.)	Full-term (Apr-Mar.)	Unit: ¥ bn. Currency	Revenue	Core Operating Income
USD	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25			115	USD	+2.0	+0.25
EUR	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75			125	EUR	+1.6	+0.2
SGD	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97			82.7			
AUD	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52			82.2			
CNY	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71			17			

### ● Presentation of overall business performance and segment performance

The amounts shown are after offsetting and elimination of inter-segment transactions and do not include consumption tax etc.



Now before I explain the results of each segment, as described in the notes on page three of the material, the impact of exchange rates are shown. This quarter's average exchange rate on each currency is compared to the previous fiscal years. The impact of the yen's depreciation per US dollar of JPY1 will be approximately plus JPY2 billion for revenue and approximately plus JPY250 million for core operating income; approximately plus JPY1.6 billion for revenue in the euro and approximately plus JPY200 million for core operating income.

## 業績概要

(単位:十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率
売上収益	218.3	276.0	+57.7	+26.4%
コア営業利益	24.5	30.2	+5.7	+23.2%
コア営業利益率	11.3%	11.0%		
非経常項目	-	-2.8	-2.8	
営業利益 (IFRS)	24.5	27.4	+2.9	+11.8%
営業利益率	11.3%	10.0%		
EBITDAマージン	21.9%	20.2%		
金融損益	-2.3	-1.9	+0.4	
税引前四半期利益	22.2	25.5	+3.3	+15.0%
法人所得税	5.7	7.5	+1.8	
四半期利益	16.4	17.9	+1.5	+9.5%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	16.0	17.2	+1.2	+7.6%
四半期利益率	7.4%	6.3%		
非支配持分に帰属する四半期利益	0.3	0.6	+0.3	
為替レート (円)	USD (米ドル)	109.76	131.25	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	132.44	138.75	
	AUD (豪ドル)	84.15	92.52	

それでは、13 ページの第1四半期の連結業績概要よりご説明をいたします。

先にドライバーCFO から概略ご説明いたしましたが、売上収益は 2,760 億円で、前期比 577 億円、26.4%の増収となりました。前期と比較した為替換算レートによる影響額は、プラス 163 億円であり、この影響を除くと 414 億円の増収となります。

次に、コア営業利益ですが、302 億円で前期比 57 億円、23.2%の増益となりました。為替換算の影響額はプラス 21 億円であり、この影響を除くと 36 億円の増益となります。

非経常項目として、当社グループ会社における賃貸設備関連争議の仲裁費用など 28 億円が計上されまして、これを含んだ営業利益は 274 億円となり、前期比 29 億円、11.8%の増益となりました。

金融損益はマイナス 19 億円を計上、前期比で 4 億円減少しており、引き続き財務状態の改善が進んでおります。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は 172 億円で、前期比 12 億円、7.6%の増益となり、全体を通じまして増収増益となりました。

続きまして、各セグメントの第1四半期の状況を説明いたします。

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change
Revenue	218.3	276.0	+57.7	+26.4%
Core operating income	24.5	30.2	+5.7	+23.2%
Core OI margin	11.3%	11.0%		
Non-recurring profit and loss	-	-2.8	-2.8	
Operating income (IFRS)	24.5	27.4	+2.9	+11.8%
OI margin	11.3%	10.0%		
EBITDA margin	21.9%	20.2%		
Finance costs	-2.3	-1.9	+0.4	
Income before income taxes	22.2	25.5	+3.3	+15.0%
Income tax expenses	5.7	7.5	+1.8	
Net income	16.4	17.9	+1.5	+9.5%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	16.0	17.2	+1.2	+7.6%
NI margin	7.4%	6.3%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.3	0.6	+0.3	
Forex (Unit: JPY)	USD	109.76	131.25	
(average rate during the period)	EUR	132.44	138.75	
	AUD	84.15	92.52	

On page 13, overview of consolidated financial results for Q1 of the current [year].

As outlined earlier by our CFO, Mr. Draper, the Group's revenue was JPY276 billion, an increase of JPY57.7 billion or plus 26.4% from the previous fiscal year. The impact of foreign currency translation rates compared with the previous fiscal year was plus JPY16.3 billion, and excluding this impact, net sales increased by JPY41.4 billion.

Next, core operating income was JPY30.2 billion, an increase of JPY5.7 billion or 23.2% from the previous fiscal year. The impact of foreign currency translation is plus JPY2.1 billion and excluding this impact, operating income increased by plus JPY3.6 billion.

Nonrecurring profit decreased by JPY2.8 billion from the previous fiscal year. This JPY2.8 billion includes arbitration of leasing facilities dispute in one of our group companies. As a result, operating income, including nonrecurring profit and loss, amounted to JPY27.4 billion, a gain of plus JPY2.9 billion or 11.8% on a YoY basis.

Finance costs amounted to JPY1.9 billion, down JPY400 million from the previous fiscal year and the Company's financial position continues to improve.

Profit attributable to owners of the parent increased by JPY1.2 billion or 7.6% from the previous fiscal year to JPY17.2 billion, resulting in increases in both sales and profits for the Group.

Next, I would like to explain the situation in Q1 of each segment.

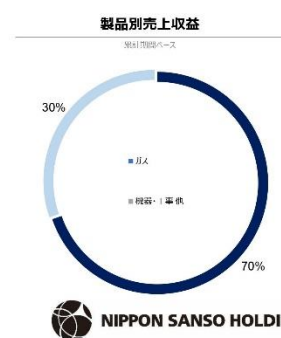
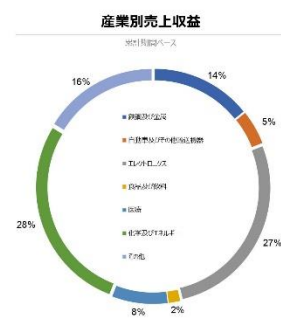


## 業績概要（日本ガス事業）

(単位：十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	83.0	95.1	+12.1	+14.5%	+14.4%
セグメント利益	6.5	6.0	-0.5	-7.6%	-8.2%
セグメント利益率	7.8%	6.3%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク・オンサイト（セパレートガス）：出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。燃料価格上昇によるコスト増は継続。
- ・ バルク（LPガス）：出荷数量は減少したが、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・ 特殊ガス：エレクトロニクス向けの出荷は好調。
- ・ 機器・工事 他：産業ガス関連では前期並みでしたが、エレクトロニクス関連では大きく増収。
- EBITDAマージン：11.3%（2023年3月期 第1四半期）



日本ガス事業についてですが、資料の14ページでございます。

まず、売上収益の7割を占めるガスの事業ですが、バルク・オンサイトのセパレートガスについて、出荷数量が減少したものの、価格改定効果により増収でした。しかし、燃料価格上昇によるコスト増は継続いたしました。

LPガスは、同じく出荷数量が減少したものの、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で、売上収益は大幅に伸びました。

特殊ガスについては、エレクトロニクス向けの出荷は好調に推移いたしました。

一方、売上収益の3割となる機器・工事その他ですが、エレクトロニクス関連の売上が大きく伸びました。

この結果、売上収益は951億円で前期比121億円、14.5%の増収となりました。

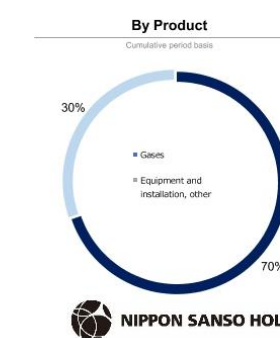
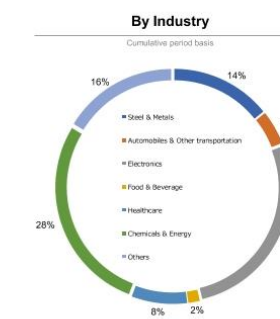
セグメント利益は60億円で、前期比マイナス5億円、7.6%の減益となりました。減益の主な要因は、多くのお客様から価格改定を受け入れていただけているものの、電力コストの急激な上昇がその効果を上回ったということによるものでございます。

## Gas business in Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	83.0	95.1	+12.1	+14.5%	+14.4%
Segment income	6.5	6.0	-0.5	-7.6%	-8.2%
Segment OI margin	7.8%	6.3%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Bulk & On-Site (Air separation gases): Shipment volume decreased, but revenue increased due to the effect of price revision. Cost increases continue due to higher fuel prices.
- ・ Bulk (LP gas): Although shipment volume decreased, sales increased significantly due to the impact of higher selling prices linked to purchase prices.
- ・ Specialty gases: Shipments for electronics industry were strong.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were on a par with the previous year, but revenue of electronics-related increased significantly.
- EBITDA margin: 11.3% (FYE2023 Q1)



Regarding the gas business in Japan, please refer to page 14 of the material.

The gas business accounted for 70% of revenues in Japan. Bulk and on-site separate gas revenues increased due to the effects of price revisions despite the decrease in shipment volumes.

In the meantime, cost increases continued due to rising fuel prices. In LPG, despite a similar decrease in shipment volume, sales revenue grew significantly due to the impact of an increase in sales price linked to the increase in purchase prices. Shipments of special gases for the electronics were strong.

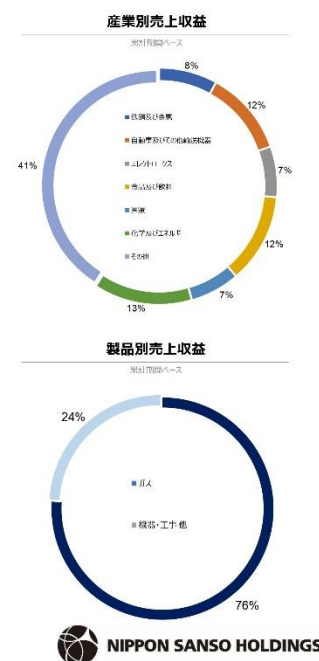
On the other hand, as for equipment, construction, and other products that account for 30% of the revenue in Japan, electronics-related sales grew significantly. As a result, revenue amounted to JPY95.1 billion, an increase of JPY12.1 billion or 14.5% from the previous fiscal year.

Segment core operating income was JPY6 billion, a decrease of JPY500 million or 7.6% lower than the previous fiscal year. The main reason for the decrease in profits was that although many customers accepted the price revision, the sharp rise in electricity costs exceeded those revenues.

## 業績概要 (米国ガス事業)

(単位: 十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2022年3月期 第1四半期 (4-6月期)	2023年3月期 第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	51.6	68.8	+17.2	+33.4%	+11.5%
セグメント利益	7.0	9.3	+2.3	+32.4%	+10.3%
セグメント利益率	13.6%	13.5%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・バルク・パッケージ: 需要は堅調に推移しているが、運転手不足等を背景に物流コスト増は継続。</li> <li>・オンサイト: 供給先の稼働は前期並み。</li> <li>・機器・工事 他: 溶接・溶断関連で需要が回復。</li> </ul>
● EBITDAマージン: 27.7% (2023年3月期 第1四半期)



次に、米国ガス事業の第1四半期の業績を説明いたします。資料の15ページになります。

米国ガス事業においては、バルク・パッケージの需要は堅調に推移しているほか、溶接・溶断関連で需要が回復しておりまして、売上収益は688億円で前期比172億円、33.4%の増収となりました。為替による影響はプラス101億円で、この影響を除きますと71億円の増収ということになります。

セグメント利益は、93億円で前期比23億円、32.4%の増益となりました。為替による影響はプラス14億円で、この影響を除きますと9億円の増益ということになります。

増益の要因は、ドライバー不足に伴う人件費等の上昇など、コストの上昇が続く中ではありますが、価格改定や数量の伸びによる効果がコストアップ以上に表れたということによるものです。

## Gas business in the U.S.

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	FYE2022 Q1 (Apr.-Jun.)	FYE2023 Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	51.6	68.8	+17.2	+33.4%	+11.5%
Segment income	7.0	9.3	+2.3	+32.4%	+10.3%
Segment OI margin	13.6%	13.5%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Bulk &amp; Packaged: Demand remains strong, but distribution costs continue to increase due to driver shortages and inflation factors.</li> <li>・ On-site: Operating rates and customer demand were on a par with the prior year.</li> <li>・ Equipment and installation, other: Demand recovered in welding and cutting related fields.</li> </ul>
● EBITDA margin: 27.7% (FYE2023 Q1)

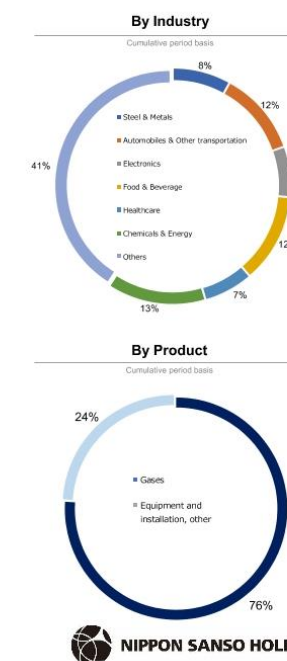
Next, I would like to explain the business performance of the US gas business in Q1, page 15 of the material, please.

In the US gas business, demand for bulk and packaged remained firm and demand recovery in the cutting- and welding-related business. As a result, revenue increased JPY17.2 billion or 33.4% YoY to JPY68.8 billion.

The impact of foreign exchange rates is plus JPY10.1 billion. And excluding this impact, net sales increased by JPY7.1 billion.

Segment core operating income was JPY9.3 billion, an increase of JPY2.3 billion or 32.4% this fiscal year.

The impact of foreign exchange rate is plus JPY1.4 billion, an increase of JPY900 million, excluding this impact. The increase was attributable to the impact of price revisions and volume growth that more than offset the impact of lasting higher cost rises such as higher personnel cost due to a shortness of drivers.

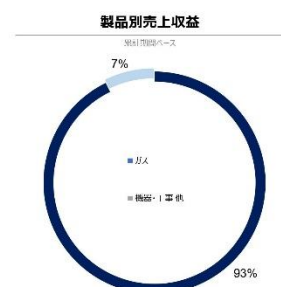


## 業績概要 (欧州ガス事業)

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		為替影響を除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	47.4	64.9	+17.5	+36.8%	+30.6%
セグメント利益	6.6	8.8	+2.2	+32.8%	+26.6%
セグメント利益率	14.0%	13.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- パッケージ: 出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。
- パルク・オンサイト: 製造業全般で需要は堅調に推移。
- 機器・工事・他: ガス関連機器が大きく増収したが、溶接・溶断関連では減収。
- 急激な事業環境変化への適切な対応: 前期 2Qから継続しているエネルギーコストの高騰に伴う価格転嫁とコスト回収で大きく増収。
- EBITDAマージン: 26.6% (2023年3月期 第1四半期)



次に、16 ページの欧州事業の業績を説明いたします。

欧州事業においては、昨年度下期以降続くエネルギーコストの上昇に伴う仕入、輸送コストなどの影響は少なからずございますが、製造業全般で需要は堅調に推移しておりまして、引き続き強力な価格転嫁を実施しておりますため、利益額はしっかりと確保できました。

その結果、欧州事業は、売上収益は 649 億円、前期比 175 億円、36.8%の増益となりました。為替による影響はプラス 22 億円で、この影響を除きますと 153 億円の増収となります。

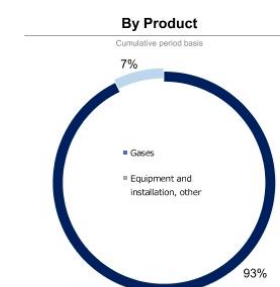
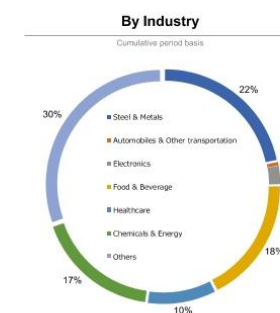
セグメント利益は 88 億円、前期比 22 億円、32.8%の増益となります。為替による影響はプラス 3 億円で、為替影響を除くと 19 億円の増益です。

## Gas business in Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	47.4	64.9	+17.5	+36.8%	+30.6%
Segment income	6.6	8.8	+2.2	+32.8%	+26.6%
Segment OI margin	14.0%	13.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- Packaged: Shipment volume decreased but revenue increased due to the effect of price revision.
- Bulk and on-site: Demand remained firm in the manufacturing industry.
- Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related increased significantly, but revenue of welding and cutting-related decreased.
- Appropriate response to rapid changes in the business environment: Revenue increased significantly due to pass-through and cost recovery in response to the steep rise in fuel costs that has continued since the Q2 of the previous fiscal year.
- EBITDA margin: 26.6% (FYE2023 Q1)



Next, I will explain the performance of our European business, page 16 of the material, please.

In the European business, there was the impact of increase in purchasing and transportation costs and other costs due to a continued rise in energy costs started from second half of the previous fiscal year. However, the profit amount was firmly secured because demand in the manufacturing industry as a whole remained firm, and we continued to strongly pass through cost increases. As a result, revenue in the European business increased by JPY17.5 billion or 36.8% YoY to JPY64.9 billion.

The impact of foreign exchange rate is plus JPY2.2 billion. And excluding this impact, net sales increased by plus JPY15.3 billion.

Segment profit increased to JPY8.8 billion YoY by JPY2.2 billion or 32.8% YoY.

The impact of exchange rates was plus JPY300 million, an increase of plus JPY1.9 billion, excluding the impact of exchange rates.



## 業績概要 (アジア・オセアニアガス事業)

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	29.2	39.2	+10.0	+34.2%	+18.8%
セグメント利益	3.0	4.6	+1.6	+52.0%	+35.3%
セグメント利益率	10.4%	11.7%			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ノルレク：全般的に需要は堅調に推移。
- ・ノルレク (LPガス)：豪州では出荷数量の増加に加え、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・特殊ガス：東アジアでのエレクトロニクス向けの出荷数量が増加したことにより増収。
- ・機器・工事：産業ガス関連で、シンガポールと豪州を中心に増収。エレクトロニクス関連で、台湾で増収。
- EBITDAマージン：17.5% (2023年3月期 第1四半期)



次に、17 ページののアジア・オセアニアガス事業の説明をいたします。

アジア・オセアニアは、産業ガス事業、エレクトロニクス事業ともに堅調に推移している背景から、売上収益は 392 億円で前期比 100 億円、34.2%の増収となりました。為替による影響はプラス 37 億円で、この影響を除きますと 63 億円の増収となります。

次にセグメント利益ですが、46 億円で前期比 16 億円、52%の増益となりました。為替による影響はプラス 3 億円で、この影響を除きますと 13 億円の増益となります。

## サーモス事業

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	6.7	7.6	+0.9	+13.9%	+12.3%
セグメント利益	1.5	1.9	+0.4	+30.7%	+29.8%
セグメント利益率	22.3%	25.5%			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・日本：主力のケータイマグやスポーツボトルの販売が回復。家ナカ需要は継続し、フライパンは堅調。円安効果による原価上昇。
- ・アジア：韓国販社の販売が回復。生産工場の稼働が前期比で改善。持分法適用会社の業績は改善。
- EBITDAマージン：30.1% (2023年3月期 第1四半期)



## Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	29.2	39.2	+10.0	+34.2%	+18.8%
Segment income	3.0	4.6	+1.6	+52.0%	+35.3%
Segment OI margin	10.4%	11.7%			

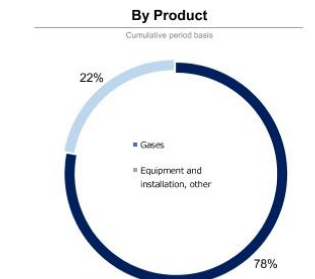
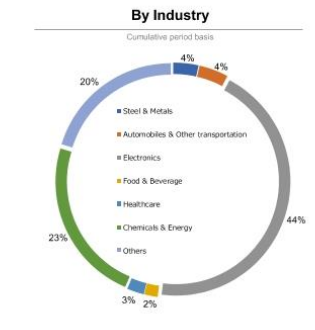
### YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Bulk gas: Demand remains firm.
- ・ Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased significantly due to an increase in shipment volume and the impact of higher selling prices linked to purchase price.
- ・ Specialty gases: Revenue increased significantly due to growth in shipment volume for electronics industry in East Asia.
- ・ Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales increased mainly in Singapore and Australia. In electronics-related business, sales increased in Taiwan.
- EBITDA margin: 17.5% (FYE2023 Q1)

Next, I will explain the Asia/Oceania gas business. Please look at page 17 of the material.

In Asia & Oceania, revenue increased by JPY10 billion or 34.2% to JPY39.2 billion due to solid performance in both industrial gas and electronics businesses. The impact of Forex was plus JPY3.7 billion, and excluding this impact, sales increased by JPY6.3 billion.

Next, in terms of segment income, we recorded a YoY increase of JPY1.6 billion or 52% to JPY4.6 billion. The effective exchange rate is plus JPY300 million. And if this effect is excluded, operating income will increase by JPY1.3 billion.

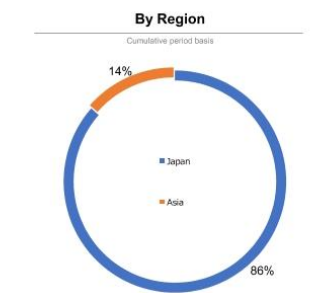


## Thermos business

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	6.7	7.6	+0.9	+13.9%	+12.3%
Segment income	1.5	1.9	+0.4	+30.7%	+29.8%
Segment OI margin	22.3%	25.5%			

### YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Japan: Revenue of main products; vacuum insulated mugs and sports bottles, recovered. Revenue of frying pans remained firm due to continued demand for homeware. Cost increased due to the effect of weak JPY.
- ・ Asia: Revenue with Korean distributors recovered. Operation of production plants improved from the previous year. Performance of equity method affiliates improved.
- EBITDA margin: 30.1% (FYE2023 Q1)



最後に、サーモス事業についてご説明をいたします。18 ページの資料でございます。

サーモス事業は、日本においてウィズコロナの浸透に伴って行動制限も解除され、新年度から学校行事が再開されたこと、および短い梅雨と気温の上昇もございまして、需要が一定程度回復したことに加えまして、フライパンなどの季節を問わない商品が堅調に売上を伸ばしました。

その結果、売上収益は 76 億円で前期比 9 億円、13.9%の増収となりました。

セグメント利益は 19 億円で前期比 4 億円、30.7%の増益となりました。

なお、サーモス事業においては、為替による影響はほぼございませんでした。

### 3. 2023年3月期 通期業績予想

#### 業績概要

	2022年3月期	2023年3月期	前期比		2023年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率	通期予想 (旧)
(単位: 十億円)		(2022年7月29日発表)			(2022年5月11日発表)
売上収益	957.1	950.0	-7.1	-0.7%	950.0
コア営業利益	102.7	107.0	+4.3	+4.2%	107.0
コア営業利益率	10.7%	11.3%			11.3%
非経常項目	-1.5	-2.0	-0.5		0.5
営業利益 (IFRS)	101.1	105.0	+3.9	+3.8%	107.5
営業利益率	10.6%	11.1%			11.3%
EBITDAマージン	20.4%	21.0%			21.0%
金融損益	-9.5	-10.5	-1.0		-10.5
税引前利益	91.6	94.5	+2.9	+3.2%	97.0
法人所得税	24.9	27.5	+2.6		28.0
当期利益	66.6	67.0	+0.4	+0.5%	69.0
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	64.1	65.0	+0.9	+1.4%	67.0
当期利益率	6.7%	6.8%			7.1%
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.0	-0.5		2.0
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	115		115
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	125		125
	AUD (豪ドル)	83.33	82.2		82.2

※2023年3月期 (通期) における為替換算による影響額合計見込み: 売上収益 ▲58億円 コア営業利益 ▲7億円



各セグメントについてのご説明は以上ですが、次に資料の 20 ページに記載しております通期業績予想について、本日リリースいたしました修正内容についてご説明をいたします。

第1四半期の当社全体の業績をご説明した際に触れました、グループ会社における賃貸設備関連争議の仲裁に伴って、過年度の未払賃料を非経常項目として費用に計上いたしました関係で、通期業績予想につきましては、その他、当初非経常項目として見込んでいたものなどを加味して、20 億円で修正いたしました。

これに伴い、営業利益については、当初予想の 1,075 億円から 1,050 億円。当期利益は、690 億円から 660 億円。親会社の所有者に帰属する当期利益は、670 億円から 650 億円といたしております。

なお、前提となる為替レートについては、元の通期予想のものから変更しておりませんので、売上収益、コア営業利益についての変更はございません。

Next, I would like to explain the thermos business on page 18.

In the thermos business, in Japan, sales increased firmly because outside activity restrictions were lifted following the penetration of with COVID lifestyle and school events resumed from the new fiscal year. Also, relatively short rainy season and high temperature helped increase sales.

In addition, sales of products such as frying pan and nonseasonal products grew steadily. As a result, revenue in this segment was JPY7.6 billion, an increase of JPY900 million or 13.9% from the previous fiscal year.

Segment profit increased by JPY400 million or 30.7% from the previous fiscal year to JPY1.9 billion. In the thermos business, there was virtually no impact from foreign exchange rates.

### 3. FYE2023 Full-term forecast

#### Consolidated forecast

	FYE2022	FYE2023	YoY		FYE2023 Full-term
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	forecast (previous)
(Unit: ¥ bn.)		(Announced on July 29, 2022)			(Announced on May 11, 2022)
Revenue	957.1	950.0	-7.1	-0.7%	950.0
Core operating income	102.7	107.0	+4.3	+4.2%	107.0
Core OI margin	10.7%	11.3%			11.3%
Non-recurring profit and loss	-1.5	-2.0	-0.5		0.5
Operating income (IFRS)	101.1	105.0	+3.9	+3.8%	107.5
OI margin	10.6%	11.1%			11.3%
EBITDA margin	20.4%	21.0%			21.0%
Finance costs	-9.5	-10.5	-1.0		-10.5
Income before income taxes	91.6	94.5	+2.9	+3.2%	97.0
Income tax expenses	24.9	27.5	+2.6		28.0
Net income	66.6	67.0	+0.4	+0.5%	69.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	64.1	65.0	+0.9	+1.4%	67.0
NI margin	6.7%	6.8%			7.1%
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.0	-0.5		2.0
Forex (Unit: JPY)	USD	113.04	115		115
(average rate during the period)	EUR	131.11	125		125
	AUD	83.33	82.2		82.2

\* Total Forex impact for FYE2023 Full-term forecast: Negative impacts of ¥5.8 bn. on revenue and ¥0.7 bn. on core operating income.



With the above explanations for each segment, I would now like to explain the revisions to the full-year earnings forecast released today, which is shown on page 20 of the document.

As mentioned in the explanation of the Company's overall performance for the first quarter, the Company has recorded the past year's unpaid rent as a non-recurring expense in connection with the arbitration of a dispute related to leased facilities at a Group company, and the forecast for the full year has been revised to 2.0 billion yen.

As a result, operating income has been revised from the initial forecast of 107.5 billion yen to 105.0 billion yen. Net income is revised from 69.0 billion yen to 67.0 billion yen. Net income attributable to owners of the parent is revised from 67.0 billion yen to 65.0 billion yen.

Since the assumed exchange rates have not been changed from those in the original full-year forecast, there are no changes in revenue and core operating income.



最後に、資料の中で Appendix として記載しております資料について触れさせていただきます。

お手元の資料の 23 ページ以降に、重要経営指標、要約キャッシュ・フロー、要約財政状態計算書など各種ご参考資料を掲載しております。

## 重要経営指標

項目	単位	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	2022年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	37.12	39.95	148.13
海外売上収益比率	%	59.6	63.7	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
1株当たり年間配当金	円	—	—	34
配当性向	%	—	—	23.0
設備投資及び投資	十億円	17.1	20.2	76.5
減価償却費および償却費	十億円	23.2	25.5	92.4
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	8.1	11.9	77.9
調整後ネットD/Eレシオ	倍	1.13	0.92	0.94
有利子負債残高	十億円	946.1	958.8	929.2
純有利子負債残高	十億円	860.9	868.3	835.5

27 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results



このうち、27 ページの重要経済指標について、かいつまんでご説明をいたします。

濱田から先にご説明した先行投資、投資実行に関連してまいります。第 1 四半期の設備投資及び投資は 202 億円となっており、前期比プラス 31 億円、プラス 18.1%と投資活動は堅調に実行しております。

また、CFO のドライバーから、キャッシュ・フローおよび借入返済の話に触れましたが、調整後ネット D/E レシオについては、第 1 四半期時点で 0.92 倍と、前期末 0.94 倍に比べて着実に改善をいたします。

2023 年 3 月期第 1 四半期の業績に関する本日のご説明は以上となります。ありがとうございました。

縦山：濱田社長、ドライバーCFO、梶山 IR 部長ご説明ありがとうございました。

Finally, I would like to mention the documents listed as Appendixes in your materials.

From page 23 onward, you will find various reference materials such as Key performance Indicators, Condensed consolidated statements of Cash Flow, and Condensed consolidated statements of Financial Position.

## Key performance indicators

Item	Unit	FYE2022 Q1	FYE2023 Q1	FYE2022 Full-term
Basic earnings per share	JPY	37.12	39.95	148.13
Overseas sales ratio	%	59.6	63.7	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
Annual dividends per share	JPY	—	—	34
Dividend payout ratio	%	—	—	23.0
CAPEX <sub>(fund basis)</sub> & Investments and loans	¥bn.	17.1	20.2	76.5
Depreciation and amortization	¥bn.	23.2	25.5	92.4
Free cash flow	¥bn.	8.1	11.9	77.9
Adjusted net D/E ratio	Times	1.13	0.92	0.94
Interest-bearing liabilities	¥bn.	946.1	958.8	929.2
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	860.9	868.3	835.5

27 July 29, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q1 results



Of these, I will give a brief explanation of the key economic indicators on page 27.

As for the prior investment and investment execution, which Hamada explained earlier, capital expenditures and investment in the first quarter totaled 20.2 billion yen, an increase of 3.1 billion yen or 18.1% from the previous quarter, indicating that investment activities are being executed steadily.

As mentioned by CFO Draper, the adjusted net debt-to-equity ratio was 0.92x in the first quarter, compared to 0.94x at the end of the previous period, showing steady improvement.

(Supplemental note by the Company) The above part in Italic font are replaced to correct translation text on base of Japanese reading-out script. On the day, the simultaneous interpreting included some trouble. We apologize this inconvenience.

This is the end of my presentation for Q1 business results. Thank you very much.

Momiyama: Mr. Hamada, Mr. Draper, and Mr. Kajiyama, thank you very much for your presentations.



## 質疑応答 (敬称略)

樫山 [M]：これから、質疑応答のお時間とさせていただきます。ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお願いいたします。また、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに後日、当社コーポレート Web サイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。

それでは、予定終了時刻まで受付順に質疑をお受けしたいと思います。

BofA 証券の榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]：BofA 証券の榎本です。ありがとうございます。三つお願いしたいんですけども。

一つ目が、この第 1 四半期の工業ガスの数量の伸びを示すものが、もしあれば教えてください。今回、売上高が大きく増えているんですけども、為替の影響だったり、あと値上げの影響だったり、いろんなものが入っていて、実際数量はどう推移しているのか、かなりわかりにくくなっているのです。ぜひよろしければその地域ごとにどういった数量の変化があったのか、ちゃんと伸びているのか、それとも数量の伸びはちょっと鈍化しているのか。そこについての解説をお願いします。これが 1 点目です。

**Draper [A]:** This is Alan Draper. I'll answer that question. Overall, as we mentioned at the onset, there's significant currency and also there's pass-through and surcharges. The pass-through and surcharges that we have at the top of the house, we don't want to get into specific regional performance on pass-through and surcharges, but it ends up when you exclude the foreign currency and pass-through surcharges, we're up about 10% from a purely operational perspective, so about a 10% on the quarter for the business.

榎本 [Q]：もし可能でしたら、その地域でどこが大きく伸びたのか。10%って大きい数字だと見えるので、もしよろしければ、大きく伸びた地域をご解説ください。

**Draper [A]:** Yes. We were pretty successful across all our business on the revenue side. We're seeing positive performance across all segments. Even when you exclude pass-through, all businesses were favorable, excluding currency and pass-through. Certainly, if I give a flavor for where the pass-through is the largest, certainly the largest segment is Europe. That's probably about half of the impact in total. And then Japan is probably 25%. And then the other businesses are the remaining 25% of the pass-through and surcharges. But all businesses are positive, excluding the pass-through and surcharge.

榎本 [Q]：ありがとうございます。2 点目、欧州事業についてお伺いしたいんですが、欧州で今エネルギーの不足感が非常に強くなってきていて、エネルギー価格、電力価格の高騰が第 2 四半期にかけて非常

## Question & Answer (without honorifics)

**Momiyama [M]:** We now would like to really open the floor up for Q&A but before we do that, as I mentioned at the beginning of this conference, if you'd like to participate in the Q&A session in English, please join us via the English audio line in Zoom.

Please note that when CFO, Mr. Draper, an English speaker, answers your questions in English, the Japanese audio on Zoom will have translation by our simultaneous interpreters.

Next, I'd like to explain the procedure for today's Q&A session. Please note that your questions will be posted on our corporate website at a later date, along with the presentation. That's all information that I'd like to share with you at this point.

We will now take your questions in the order of receipt until the scheduled ending time.

Mr. Enomoto from BofA Securities, please ask your questions.

**Enomoto [Q]:** Enomoto from BofA Securities. The first one. Q1 industrial gas, the volume increase, is there any information that you can show? The revenue has increased significantly, but the FX impact and also the price revision impact have been factored in. It's really difficult to really understand the volume growth or the volume change per region, whether they are really growing or slowing down. If you could explain that more in details, please? That is the very first part of my question.

**Draper [A]:** アラン・ドレイパーです。私のほうからお答えいたします。全体的に冒頭申し上げましたとおり、為替、パス・スルーと、それからサーチャージの影響が大きく出ます。パス・スルーとサーチャージですけども、これは世界的に、地域別にといいことでは申し上げませんが、為替、そしてパス・スルーを除きまして 10% ということで、オペレーション的には、この第 1 四半期に関しましては 10% という数字になっております。

**Enomoto [Q]:** If it is possible by region, where did you have the second pegged growth? 10% seems to be quite a big number. If you could tell us which of the regions you have seen this significant growth.

**Draper [A]:** かなり全面的にレベニューとしてはうまくいきました。というのは、ポジティブなパフォーマンスを全部のセグメントで見えております。ですので、パス・スルーを除いたとしても、またこの為替、そしてパス・スルーを除いたとしてもポジティブな成長を見えています。パス・スルーが最大というのはやはり欧州になりまして、インパクトの半分ぐらいになっていると思います。そして日本が 25%、そしてその残りのビジネスが 25%、パス・スルー、サーチャージということになります。パス・スルー、サーチャージを除いたといたしましても、全ての地域でポジティブでございました。

**Enomoto [Q]:** Thank you. The second question I have is with respect to the European business. In European energy, the shortage is very, very severe. Also, the energy cost, it's now increasing towards Q2. What would be the potential impact on your business? If you could elaborate on that, I'd very much appreciate your explanation.

に大きくなっていると思います。この影響が、今後どう出てくると見ていらっしゃるかご解説ください。

**Draper [A]\*:** Yes. Yes. With respect to Europe, certainly, they have the largest energy situation. There's an energy crisis on the European side. Right now, things are still operating pretty strongly across the European business. The team sees pretty good activity through Q2. Maybe after the summer vacation period, there's thinking maybe there's going to be a bit of a slowdown. And then maybe H2 due to recessionary pressures, there may be an economic slowdown that would impact us.

If you're speaking directly of energy and the impact on us and our production lines, we're a resilient business. We have an essential business model, and we're always providing medical gases, food, and beverage industry. From that vantage point, we don't expect to have any significant plant outages because we're integral to society as a whole. We don't expect to have any major impact from that perspective.

But certainly, some of our customers that are not essential may have some impact if energy prices continue to increase, especially as you get into H2 at these elevated levels.

**榎本 [Q]:** 最後 3 点目に、今回バックログをご開示いただいたと思うんですけども、資料で 10 ページになると思うんですが、今回用途別では書いてあるんですけど、もし可能でしたら地域ごとだどどの分野、どの地域が大きなバックログを抱えているのかご解説ください。以上です。

**Draper [A]:** Overall, I think investors have been asking for backlog information, so we're trying to meet your needs as well as everyone's needs. We're still obviously trying to refine this to become a little bit smoother from that vantage point. But overall, when you look at it from kind of a percentage of sales basis, Japan has the lowest percentage of sales on the backlog side and then all the other businesses are—I won't say even but certainly a lot higher than the Japan side.

I don't know if anyone has a comment to add, but that's pretty much the main situation. Japan's probably got about 6% of sales, and the other businesses, in general for CapEx, are above 10% of sales.

**榎本 [Q]:** すいません、もしよろしければ、米国とか、あと欧州とかの占める割合も教えていただければと思います。

**Draper [A]:** I'm sorry. As of right now, we're not going to disclose all the information by region. We're making steps and this is kind of our first step at providing information and we'll kind of reassess the situation to determine if we want to do that. But at this time, we don't want to disclose it.

**榎本 [Q]:** すいません、バックログの開示、ありがとうございました。これでも十分助かります。質問以上です。ありがとうございました。

**縦山 [M]:** 榎本様、ありがとうございました。続きまして、野村証券の河野様、お願いいたします。

**ドレイパー [A]:** ヨーロッパに関しましてですけれども、確かにもちろんエネルギーの危機ということ言うならば、最大の危機を迎えております。けれども、ヨーロッパ全体でビジネスとしては、オペレーションは堅調であります。第 2 四半期まではかなりきちんとして経済活動が続くとみています。第 2 四半期が終わった後になりますと少し鈍化するかもしれません。そして、下半期は景気後退圧力というのが経済活動を交代させ、いずれこの影響が我々にも出てくるかも知れません。

エネルギーの我々への直接的な影響、そして生産ラインへの影響ですけれども、われわれは非常にレジリエンスの高いビジネスをビジネスモデルとして確立しております。そして医療、また食品・飲料セグメントなど社会に不可欠な産業に対して供給しておりますので、重大なプラントアウトージのようなものが起こるということでは想定しておりません。ですので、その点からすると大きな影響はないと思いますけれども、ただお客様によっては、やはりエネルギー危機が継続いたしますと、特にこの下半期にかけて価格高騰が続けば、影響を受けるお客様も一部は出てくるかと思えます。

**Enomoto [Q]:** Third part of the question on backlog. You have disclosed the backlog this time on page 10 in your presentation materials, and provided information refers by application. But by region, which of the regions will have the big backlog? That is the question I'd like to really ask.

**ドレイパー [A]:** 投資家の方からバックログの情報を求められておりましたので、そのニーズに合わせて開示したいと思えました。そして、もう少しスムーズな形でこれを共有できればと思っているんですけども。

売上の割合としましては、バックログ的には日本が一番小さいパーセントとなっています。日本がおおよそ売上に対しての 6%。そしてその他のセグメントでは大体 10% というような比率を占めていると申し上げます。ほかに何か補足があれば、お願いしたいと思うんですが。

**Enomoto [Q]:** If you can, the US and Europe, what would be the percentage of that? If you could just provide further information for these regions as well?

**ドレイパー [A]:** 今、全ての情報を地域別には開示できるようにはなっておりません。もちろん状況につきまして再評価して、そしてまたより良い形で開示できるようにしたいと思っておりますけれども、現時点では残念ながら地域別では開示することができない状態でございます。

**Enomoto [Q]:** Thank you very much for disclosing the backlog. This has been very helpful. That's all the questions I really wanted to address. Thank you very much.

**Momiyama [M]:** Mr. Enomoto, thank you very much. Mr. Kono from Nomura Securities, please?

**河野 [Q]**：野村証券、河野です。どうぞよろしくお願いいたします。第1四半期の利益を見ますと、アメリカ事業、欧州事業、円安の効果もあったとはいえ、非常に利益が高くて驚いております。値上げ、転嫁をされてきたということだと思うんですけども、3カ月前の説明会では、特に欧州の利益では値上げで利益の絶対水準、アブソルートバリューを守れたというような言い方をされていたかと思うんですけども。

今回は、第1四半期は高水準だった前年の水準を超えてきていて、アブソルートバリューだけではなくて、利益率でもかなり改善してるのかなと、ピーク付近のところまでですね、そういう印象を受けております。この価格転嫁で目指すべき利益水準は、利益の絶対水準ということなのか、利益率を守っているかとされているのか、その辺の目安の考え方を教えてください。

**Draper [A]**: Well, I think normally, we were looking at trying to do both, right? We wanted to increase our profitability, so our percentage. However, given the pass-through and surcharges, the impact that has is it deteriorates your margins. But if you're doing pass-through and surcharges correctly, it doesn't change the absolute figure.

Unfortunately, our margins are going to have some deterioration. Fortunately, we're doing an excellent job passing through costs so we don't have a major impact in US and Europe from a margin perspective. But our goal certainly is to grow our absolute figures. And probably on a little bit longer term, we're going to be focusing on increasing our profitability margins as well. But with these high power and energy costs, it's a little bit more complicated to do the margins as well.

Also, I think Hamada-san is also going to make a few comments, please.

**濱田 [A]**：若干、全体的長期的なお話から申し上げますと、経営計画の中でも示しておりますが、当社は最終的な目標としては、メジャーに追いついていくということございまして、現在の収益率、利益率の低さというところを十分認識した上でスタートしております。

したがって今回、その地域に限らず、しっかりと価格転嫁をして利益を守っていくということで、最終的には当然利益率を向上させていくということで考えるならば、単に価格転嫁のみならず、やはり原価を低減していくとか、効率化をすとか、そういったところとの合わせ技といいますか、それを遂行していくことを目指しております。

ただ、いかんせん、ここ半年ぐらいのエネルギーコストの急激な上昇というものに対応していくために、一生懸命その両方を、額と率を両方見ながら、一生懸命ご説明をお願いして上げていただいているということが、最初私の説明の中でも若干しましたが、それが非常に大きなウエートを持っておりますので、これからしっかりと率を上げてメジャーと同等以上の利益率に近づけるように頑張っていく、これが長期的な考え方でございます。以上です。

**Kono [Q]**: This is Kono of Nomura Securities. Thank you very much. Looking at the profit of Q1, Europe and the Americas, not only because of the weaker yen, I'm very surprised that you have a very high profit. I think you are passing through cost, passing through the increase.

But three months ago in this meeting, you said that the absolute value of profit was secured. That's the expression you used. But in this Q1, I think you're above the previous year's level, not only absolute value, but I think the operating profit rate is also improving as well. The profit, are you aiming at protecting or maintaining the profit rate or the absolute amount of profit? Are you trying to grow the absolute amount of profit? Which is your target?

**ドライバー [A]**：それは両方ですね。利益率、パーセンテージで伸ばしたいんですけども、ただ、パス・スルーあるいはサーチャージを考えますと、このインパクトとしてマージンが下がってしまいます。パス・スルー、サーチャージを正しくすれば絶対額は変わりません。残念ながら、マージンは少し劣化いたします。

われわれ、ただパス・スルーはうまくいっています。価格転嫁ができていますので、アメリカ、ヨーロッパではマージンの観点からはそんなに影響はないんですけども、目標としては絶対額、少し長い目で見ますと利益率、マージンも伸ばしたいと考えております。しかし、エネルギーコストは電気代が非常に高騰しておりますので、やはりマージンを伸ばすには非常に複雑な状況です。濱田さんが、これについて少しコメントされると思います。

**Hamada [A]**: From a long-term perspective, within our business management plan, as we have shown, our company, our ultimate goal is to catch up with majors. Our profitability or margin is low and we recognize that, and that was our starting point. Therefore, not limited to particular regions, we would like to pass through costs in order to protect our profits.

At the end of the day, we would, of course, like to grow profitability. If that is the case, it shouldn't only be a pass-through, but also we need to reduce cost, COGS, or be more efficient. It should be a combination of all those, and we would like to succeed in those efforts.

However, over the past six months or so, the rapid rise in energy cost is just unbelievable. We need to, of course, respond. We need to deal with this rapid energy cost increase. And so we are asking our customers to accept price increase or pass-through as I have explained in my part, and that is the focus that we are putting on right now. But we would like to, going forward, become close to major companies in profitability in the future. That's our long-term goal. Thank you very much.



**Kono [Q]:** Thank you. I have understood very well. I have one more question. At the outset, you said that in H2, Europe and the Americas may go into a recession. I think that was your explanation. If the GDP growth becomes negative, what will become to the demand of gas? The sensitivity vis-à-vis GDP growth and the relationship with gas demand, can you explain, touch upon that?

**Drapeer [A]:** Yes. I'll kind of answer that in a roundabout way. I'll give you an update on what we're seeing from a market perspective around the globe, so you're going to get a sense for what we see today.

For Europe, we're seeing positive electronics and chemicals. We're seeing positive outlook. While we are concerned, we're seeing some positive trends still. On the negative side, the energy and manufacturing is becoming a little bit more challenging: energy on the refining side; and manufacturing is becoming more challenging in Europe because there's a shortage of raw materials for the production at our customer sites. They're not getting raw materials, so they're having difficulty, so they don't need our products. That's some of the challenges we're seeing on the European side.

If you shift to Asia/Oceania, they're seeing positive outlook in electronics, food, and chemicals. And on the neutral side, they're really saying steel and health and manufacturing is about neutral on the Asia side.

When you shift gears and move to Japan, Japan's seeing positivity in electronics, as you'd imagine, and they're seen some weakness on the auto side.

And then lastly, in the US, they're seeing electronics and food and beverage positive, and negative on energy also due to the refining aspect.

Overall, I can't give you an exact number on our H2 and what a recession is going to do. We don't know if there's going to be a recession. We don't know how deep, how narrow. Right now, we're kind of buckling down. As CEO Hamada-san said, we're making sure that our cost structure is right. We're looking at productivity programs, and we're doing everything that we can. If there is any type of recession, the impact on our profitability is minimized. Thank you.

**河野 [Q]:** よくわかりました。ありがとうございました。私からは以上です。

**縦山 [M]:** ご質問、ありがとうございました。それでは、みずほ証券の山田様、お願いいたします。

**山田 [Q]:** みずほ証券の山田でございます。ご説明をいただきまして、ありがとうございます。冒頭で説明いただきました南米の HyCO ですね、およびカーボンニュートラルに貢献する事業の取り組みについて、まずお話を伺いたく存じます。

これらの事業について、今のお話から鑑みると、メジャーの HyCO 事業と類似の事業性を南米でも考えていいのか。それとも、やはり新規参入なのでそこはちょっと劣るのか。また Vertex のやるやつなんですけれども、ソフトコモディティの価格も大きく上がっておりますが、採算性についてテイクオアペイみたいな考え方で、御社は安定的に得られると考えていいのか、それとも、これは変動リスクを負うのか。構造について教えてください。

**河野 [Q]:** ありがとうございます。よくわかりました。質問、もう1点お願いいたします。冒頭でもこの下期、欧州、アメリカ、リセッション入りする可能性があって不透明感が出ているというご説明でした。仮に GDP 成長率がマイナスになった場合、ガス需要というのはどういうふうな影響を受けるのか、GDP 成長率に対する感応度とか、そういうイメージでもしありましたら需要の考え方を教えてください。

**ドレイパー [A]:** ざっくりと解説したいと思います。周りを見通しながら、マーケットの観点から少し、全世界の状況をお話したいと思います。今日現在、ヨーロッパですけれども、今、エレクトロニクスとケミカルズはポジティブです。前向きなアウトルックがあると思います。

まだマイナスのトレンドとしてはエネルギー、製造業に陰りが見えてきています。エネルギーの精製の面ではヨーロッパでは難しくなってきます。というのは、原材料が不足しているんですね。彼らは原材料が得られないということで、生産が出来ないとガスの需要が減る。それがわれわれヨーロッパ側で見ている状態です。

アジア・オセアニアでは、エレクトロニクス、食品、ケミカルは上向きの予想です。一方、鉄鋼・ヘルス・製造は、ニュートラルとされています。

日本に目を向けてみますと、エレクトロニクスは良さそうです。それから、軟調なのは自動車です。

最後、米国、エレクトロニクス、食品・飲料の現状はポジティブ、エネルギーがリファイニングの観点からネガティブ、下期の景気後退の影響がどうなっているのかわかりません。実際、景気後退になるのかどうかもわかりません。他にもわかりませんが、CEO の濱田が触れた通りコスト構造を正しくし、出来る事をやって、何らかの景気後退があったとしても、利益への影響を最小限にしたいと考えています。

**Kono [Q]:** Thank you very much. Thank you very much for your detailed answers.

**Momiyama [M]:** Thank you very much for the question. Any other questions, please? Mr. Yamada from Mizuho Securities, please.

**Yamada [Q]:** Yamada from Mizuho Securities. Thank you very much for your presentation. At the outset, you have explained the South American HyCO and also carbon neutrality, the related businesses. I'd like to ask questions related to that. Those of the businesses, concerning what you have presented, is it ok to understand that HyCO business and you are to really conduct the similar types of the projects in South America, as the other major companies? But as you are the new entrant, is there going to be lower profitability?

And also Vertex energy-related business, the soft commodity prices have risen quite significantly in terms of profitability. Are you going to really get the benefits by for instance, the take-or-pay contract? Or are you going to take some risks? What is the sort of business structure embedded in this project?

**Draper [A]:** Sure. First of all, HyCO in the hydrogen market is not new to us. In February of 2019, we acquired the former Linde HyCO business, and that business has significant experience. It's really a strong team. They have operational experience and also construction and manufacture experience. HyCO is not a new entrance for us, but certainly, we're looking at expanding this footprint.

When you ask about commodity and impact, as of right now, we don't see any major impact on these two projects due to high commodity prices or changes in commodity. When we agreed to these projects and approved them and reviewed them, we had the same inflation and energy factors, and we had those modeled into our equations. We don't see any major impact from that perspective. That's it from our perspective.

And Moroishi-san is also going to provide an answer as well on this point.

**Moroishi [A]:** The points have been well raised with respect to two HyCO projects. And we are securing sort of the revenue based upon the contract. And there is no renewability as to these other changes in the environment. And so there are no such risks.

**Yamada [Q]:** Understood. Thanks very much for the elaborations for the hydrogen and for the HyCO. However, I'm also worrying about the soft commodity price hike, which is different from normal industry gas-related contracts.

As far as the carbon neutral—I'm sorry, renewable diesel-based HyCO is concerned or hydrogen supply is concerned, may we understand that this is similar to kind of a take-or-pay and can we expect a decent steady contribution once it is launched?

**Draper [A]:** Yes. We do have facility and take-or-pay agreements associated with these contracts. Despite volume changes, we do expect a steady revenue stream and income associated with these projects.

**Yamada [Q]:** Understood. Thanks very much. The second question, what's the nature of the nonrecurring item? According to the disclosure, this seems to be kind of rent. And if that is the case, may we understand that this means rent is hiking drastically? And if that's the case, what's the implication to the ongoing core operating profit of the rent hike this year as well as afterwards?

**Draper [A]:** This is Alan Draper. Overall, a good question. We had a disagreement in one of our businesses. And overall, this was a catch-up entry for over two years. It was a several-year catch-up entry. We've actually reforecast our numbers, and we have those built into the new forecast that we did.

We obviously reforecast the nonrecurring charge, but we also included any ongoing charges related to this lease-up in the core line number. And at the end of our forecasting exercise, we felt very comfortable at the JPY107 billion, even though we have additional rent charges from July through March in those figures.

**Yamada [A]:** Understood. And so may we understand that this approximately JPY3.4 billion depreciation is an issue of the previous 24 months? So, on an annualized basis, this is smaller than this number, and you are confident to achieve JPY107 billion on core operating profit even after the rent hike?

**Draper [A]:** Yes, that's absolutely correct.

**ドレイパー [A]:** まず HyCO、そして水素マーケットは、われわれにとって新しいものではありません。2019年2月、私どもは以前の HyCO、リンデビジネスを獲得いたしました。そして、非常に経験豊かな強力なチームでありますオペレーション、それからまた建設、そして製造の経験もあります。経験が豊かですので、これをフットプリントとして拡大していくことを考えております。

コモディティからの影響でありますけれども、現在は大きなインパクトを、このようなコモディティ価格が上がったからといって、この影響が大きくなるとは見ておりません。そして同じようなインフレ、またエネルギー価格というのを、きちんと計算式の中に取り込んだ上でのプロジェクトとなっております。諸石から補足いたします。

**諸石 [A]:** おっしゃった二つのプロジェクトですけれども、HyCOについては、契約での収入が確保されておりますので、変動のリスクには晒されていないと考えております。

**山田 [Q]:** わかりました。コモディティ価格の上昇に関しましては、やはり産業ガスの価格の変動とは違うと思っています。再生可能なディーゼルですけれども、あるいは水素供給契約については、これはテイクオアペイと同様と置いていいのでしょうか。そして、一旦これがきちんと立ち上がれば、そこからはきちんとした収入が得られると考えていいのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** このような数量にかかわらず、この安定的なレベニューストリームが確保されております。

**山田 [Q]:** 二つ目の質問です。どのような非経常項目の性質のものがあったのでしょうか。それは賃料に関してということで開示されておりますけれども、これは賃料がかなり高くなっているということなのでしょう。そして、もしそれが事実であるならば、いわゆるコア営業利益に対しましては、今年度、それ以降にはどういう影響が出てくるのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** ドレイパーです。全体的にいいご質問をいただいたと思います。われわれの事業の一つにおきまして、争議がありました。ですので、これはキャッチアップで計上している形になります。

これは2年間以上にわたってのものでありまして、通年間のキャッチアップです。われわれ予想を数字として出していたんですけれども、この新しい予想をしたところで、いわゆる非経常的なチャージの予想、それからまた、このようなリリースに関しての計上の数字を改めて見直しまして、この1,070億円が、7月から3月と出てくるとしても変わらないということで計上いたしました。

**山田 [Q]:** この34億円というのは、これに先立つ24カ月分ということで、年間で見ればもっとこの数字が小さくなっていて、コア営業利益の1,070億円というのは、このような賃料についての扱いをしても達成できるということですね。ありがとうございました。

**ドレイパー [A]:** はい、その通りです。

**Yamada [Q]:** Thank you very much. That's very clear. Thanks very much. Last one, the price pass-through in Japan. Do you think that the delay of the price pass-through in Japan may be just around either one or two quarters? Or do we need to be patient for a longer period of time?

**Draper [A]:** With regard to the pricing exercises, as you know - you know the business extremely well - the team is really pushing price and it's unprecedented. The team is out there pushing price. They're successful. But as they get successes, unfortunately, the costs kind of come up a little bit higher.

Now, when we've looked at the full-year forecast and the team, I think they're going to do a pretty good job trying to recover this by the end of the year. However, I think there's going to be certainly some risk that they might not recoup everything. The team is also looking at other ways to offset it.

They're looking at productivity. They're looking at other ways they can reduce costs. They mentioned to us they're going to try to do everything they can to recoup this number. And if it's not on the price side, they're also going to be working on their cost side and the productivity side as well. That's the intention. That's what we're pushing them for. That's our perspective.

I'm also going to let Hamada-san join in. He would like to make a few comments as well, please.

**濱田 [A]:** 若干、日本の事業の特性と申しますか、価格帯改定を認めていただける時期というのがございまして、ご存知のように当社 1 回目の価格改定を出して、それが数カ月経過をして 2 回目を実行するというので、これも発表させていただきました。

正直に申し上げるならば、先ほど申しましたように若干時期ずれと申しますか、価格改定を認めていただけるタイミングと、それから原材料価格、要は電気代ですね、これの上昇とのミスマッチが若干起きていることはございます。

ただ、今回 2 回目を打ち出した、あるいは 1 回目の部分でさらにフォローアップで価格改定をお願いするという行為をずっと続けておりますので、いわゆる期ずれのような大きなずれは発生しないで、回収の方向で進んでいけると考えております。

ただ、ドレイパーCFO が言ったように、全額 100%いけるかどうかというのは、これはビジネスですので、その部分は若干ハードルがあるかもしれません。以上です。

**Yamada [Q]:** Thanks very much. That's very clear and understood. Thanks very much indeed.

**縦山 [M]:** ご質問、ありがとうございました。それでは、UBS 証券の大村様、お願いいたします。

**大村 [Q]:** UBS の大村です。よろしく申し上げます。2 点ございまして、まず 1 点目が今期の計画です。今回、営業利益以下の修正にとどまっているということですが、ファーストクォーターの進捗は、かなりコンセンサス比でも上振れているんですが、御社の中での当初の見立てと比較しても、かなり進捗がいいという理解をして正しいでしょうか。

**山田 [Q]:** ありがとうございます。日本における価格転嫁の遅れは、四半期のずれと考えればいいでしょうか。あるいはもっと長く耐えなければ、我慢しなければいけないのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** プライシングに関しての取り組みですけれども、事業は深くご存知ですが、チームはとにかく価格を上げようとしています。未曾有の状況ではありながら、うまく値上げに努めておりますけれども、それがうまくいきましたも、予想プロットであればこの年末までに何とか回復させようとしていますけれども、しかしながら全てを回収できないリスクはあります。

その部分に関してのオフセットが必要です。生産性の向上、あるいはその他の方法で、この原価を削減するとか、そしてできる限りのことを行った上で、価格側ではなく、コストと生産性の部分でもやることによってオフセットをすることに努めております。また、濱田社長のほうからコメントがあればお願いしたいと思います。

**Hamada [A]:** In terms of the nature of the Japanese business and the timing of the approval of the price revision, as you may know, the first round of the price revision was done and then several months have passed, and then we ought to really conduct the second price increase, and that was already announced.

To be very candid with you, as has been mentioned, we do have some slight time lag for the customers to really approve the price revision and also the raw material prices or the electricity cost increase and there is a mismatch in terms of timing. But we have announced the second round of the price increase. And also, we ought to follow up on the first price region, and we have been really working for the customers to really accept the price increases.

It's not that we will have a major time lag, but we believe that we will be able to recover such cost increase. But, as Mr. Draper said, if we are going to recoup 100% of that, then there could be a little hurdle that we need to really overcome, in the real business. That's it for me. Thank you.

**山田 [Q]:** 理解できました。ありがとうございました。

**Momiyama [M]:** Thank you very much for your question. Mr. Omura of UBS Securities, please?

**Omura [Q]:** I am Omura of UBS. First question is about your plan for this year. You have made revisions from operating [income in blue]. But Q1 progress is on the upside. Compared to your initial forecast, I think you are enjoying very good progress so far. Is my understanding correct? Meaning the progress of price revisions, cost reduction efforts, am I right to understand that these are going very smoothly? However, you are not making revisions because you are factoring in the ambiguous recession to come. Is that correct?



つまり価格改定の進捗だったり、コスト削減の進捗、こういったところはかなり順調にっていて、計画を据え置いている背景というのは、漠然としたリセッションのリスクを織り込んでという理解をしておけば正しいでしょうか。

**Draper [A]:** Yes, overall. This is Alan Draper. Yes, we're very happy with Q1. We managed the business well, I think, for the most part. We did what we wanted to do and delivering JPY30 billion, just over JPY30 billion on core OI is a great accomplishment.

If you look at the outcome, first of all, the forecast that we have still uses the old currency rates. We're still at JPY115 and JPY125. When you think about the currency rates, certainly, that's going to be a tailwind depending on the situation. We see we'll have some tailwind from that perspective.

As I mentioned at the outset, we'll probably do a little bit better than that JPY107 billion, but it also does consider H2 slowdown. We are expecting things to slow down. We feel comfortable with our number. We don't want to call it up because of the uncertainty in the outlook. But overall, we're very comfortable, and we had a good quarter, and we're very pleased with it.

**大村 [Q]:** あと親会社の三菱ケミカルホールディングスさんなんですけれども、彼らの産業ガスセグメントで、今期は 100 億円以上のコスト削減を見込んでらっしゃいますが、御社としては通期のご計画に対する進捗として、今回のファーストクォーターはコスト削減という観点でいうと、いかがでしたでしょうか。

**Draper [A]:** Overall, we've got businesses that have—we work on cost reduction and productivity all the time. We have targets every year. We're constantly delivering productivity.

We've got a European program.

We've got a program in Matheson in the United States called The Right Way.

We have the programs that we've rolled out to Asia and Oceania now following the European model. And also we have the Japan team introducing [their] productivity program.

Overall, we have goals and targets through the midterm, so through March of 2026. And, as of right now, we're on track. There's no major concern or issue. We're delivering what we're supposed to deliver on a consolidated basis. There are a few businesses doing a little better, some are a little bit below. But overall, we're doing well and we're probably slightly above our target on a trending basis for on an annualized basis. That's the comments regarding productivity, so overall, on track.

**大村 [Q]:** わかりました。ありがとうございます。以上です。

**縦山 [M]:** ご質問、ありがとうございました。それでは時間が近づいてまいりましたので、次のご質問者を最後とさせていただきます。大和証券の阪口様、お願いいたします。

**阪口 [Q]:** お世話になっております。大和証券の阪口です。私からも 2 問、お願いいたします。

1 問目は、日本の状況と日本事業の考え方についてです。コストパス・スルーところで、全体の 25% が日本ということで、価格改定はかなりできたと思うんですが、それでも全体はカバーできなかったということで、2Q 以降、まだ電力コストが上がっていくと思うんですが、利益の日本の方向性はどうかとい

**ドレイパー [A]:** そうです。まず第 1 四半期、非常にハッピーです。ビジネスはうまくいったと思います。やりたいことができたと思いますし、300 億円プラスをコア営業利益で達成できたのは素晴らしいと思います。予想にはまだ昔の為替レート、115 円と 125 円を使っています。為替レートを鑑みますと、これは追い風になります。追い風が続くかどうか見ていきたいと思いますが、1070 億円よりももう少し良いのではないかと思います。

ただ、少し下期はスローダウンすると思います。この先の見通しが不安定なので、上方修正をしていないということですが、第 1 四半期は満足しています。

**Omura [Q]:** Thank you very much. Mitsubishi Chemical Holdings is your parent company. Their industrial gas segment this year, they are going to reduce cost by JPY100 billion in their plan, the full-year plan. In Q1, from a cost reduction perspective, how far have you gone vis-à-vis your full-year plan?

**ドレイパー [A]:** 生産性とコスト削減に常に取り組んでいるところがありまして、いつも目標を掲げています。ヨーロッパでもありますし、アメリカの Matheson、The Right Way というプログラムもありますし、あるいはヨーロッパモデルに踏襲したモデルもあります。日本のチームも、目標ターゲットを中期的に持っています。2026 年の 3 月までです。軌道に乗っております。特に大きな懸念も問題もありません。

われわれが達成したい数字については、全社的に上げ下げはありますけれども、事業によって。今のところは、ターゲットを少し上回っている状況です。生産性は、全体的に軌道に乗っているということを申し上げます。

**Omura [Q]:** Understood. Thank you very much.

**Momiyama [M]:** Thank you very much for the questions.

We are now coming close to the ending time of the conference. We are going to take the final question. Mr. Sakaguchi from Daiwa, please.

**Sakaguchi [Q]:** Sakaguchi from Daiwa Securities. The first question is related to the Japanese situation and where you are looking at the Japanese business. The cost-through, pass-through, 25% is accounted for by Japan. I think you have been able to do quite a good job in price revision.

うところと、収益性という意味では日本が明らかに低い中で、今後の日本事業の立ち位置というか、考え方についてお聞かせいただければと思います。

**Draper [A]:** Thank you for the question. This is Alan Draper. Overall, from a Japan perspective, we know that we're a little bit behind. We mentioned that a little bit already, that costs got a little bit ahead of us, and our pricing hasn't caught up yet.

We're going to do our best to catch up. As CEO Hamada mentioned, we're doing a second pricing exercise. That's actually in the works right now to try to recoup it. But certainly, we need to obviously convince and challenge and make sure that our commercial team does a good job doing pricing with the customer. We have to see how that plays out. But overall, we do expect things to improve from a profitability perspective.

Typically, TNSC, the Japan business, has improving profitability as the year goes along. They do have seasonality in the results. And, as you know, with the fiscal year in Japan ending in Q4 in March, it always has a very strong end to the year.

We do expect continued profitability improvement, and we're going to do our best to recoup all of the costs that are coming through, but it's certainly going to be a challenge on the team. That's why they're going to be utilizing productivity and other factors to try to close any gaps that they see.

**阪口 [Q]:** ありがとうございます。2点目が、エレクトロニクス関連の状況です。先ほどのご説明ですと、エレクトロニクスは現状ポジティブな市場環境だということですが、下期に向けては少しネガティブな見方もあろうかと思うんですけれども、ここは下期に向けて需要が減るといったことは考えなくていいのか。

また、特殊ガスは通常、産業ガスよりも市場の状況をよりビビッドに受けやすい構造かと思うんですが、そういった考え方で間違いないのかをお願いいたします。

**濱田 [A]:** 濱田です。エレクトロニクスといってもいろんな種類がございまして、非常に大きなメモリーの会社からロジックの会社、あるいはウエハーを作る会社等々、後工程も含めて非常に広い範囲でございまして。今若干半導体不足、あるいは半導体不足が原因で産業が停滞して、そこが停滞しているから逆に半導体もいらなくなっているというような話がありますが、今当社が見ている限り、特殊材料ガスも、それからシリコンの業界も順調に動いております。

これは日本に限らず、当社がガスを供給している東アジアのエレクトロニクスも含めて、順調に推移しております。ですから、非常に用途範囲が広い製品でございまして、確かに部分的にあるいは時期的に見ると、一時的にメモリーがいらなくなっているとか、このロジック回路がいらなくなるとかいうことはあるのかもしれませんが、全体的に見て継続して伸びていくと考えております。以上です。

**阪口 [Q]:** よくわかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

However, you are not fully covering everything. And Q2 and beyond, I think the cost is expected to increase. What is the sort of direction you are going to really see in terms of the revenue? And profitability, it would be very much under pressure. What is your view as to the Japanese business from these perspectives?

**ドライバー [A]:** ご質問ありがとうございます。ドライバーです。日本のビジネスという観点からいたしますと、われわれ若干既に遅れております。そして、コストが価格への対応よりも早いペースで上がっているということでもあります。そして、濱田 CEO から言及がありましたけれども、価格についての取り組みを今行っておりまして、そして回収を図っているところであります。

また、確かにこれは厳しいところがありますけれども、コマースチームはカスタマーとのプライスについては本当にうまくやってくれております。全般的には、やはり収益性という観点からも改善があると思います。

TNSC（大陽日酸）ですけれども、このエンドが進むにつれて良くなることがあります。こういった季節性がありますので、第4四半期の3月には非常に強力だということがありますので、収益性には改善が見込まれると思います。

そして、このコスト増についても回収ができるだろうと考えております。もちろん、それについては非常に難題でありますので、生産性などの取り組みを行いつつということになります。

**Sakaguchi [Q]:** Thank you very much. The second question is related to electronics-related business. As you have explained, electronics currently is showing a positive sort of outlook. But towards H2, probably there may be some negative view. And also should we not be ready for the decline in demand into H2?

And also the specialized gas, I think this is more [inaudible] to more the changes. If you could just give us your view on the specialty gas business outlook.

**Hamada [A]:** Hamada speaking. Electronics, when you say this, there are different types of businesses associated with the electronics, the big memory company, the logic company, and also the Company manufacturing wafers. Including the back-end processes, there is a broad-based business.

Currently, there are semiconductor shortages and caused by the semiconductor shortages, there is some sluggishness in the businesses. Because of that, there is this sort of declined demand or the need for semiconductor. But as far as we are looking at it, the specialty gases and also the silicon industry sector seems to be progressing smoothly, not just limited to Japan, but in the areas where we have the big supply of gases, inclusive of East Asia, we do see a positive performance.

Because this product has a broad range of applications, if you just look at some segment alone, temporarily, there are no needs for the logics or the silicon from time to time, but overall, we are expecting a continuous growth in this particular business segment. That's it for me. Thank you.

**Sakaguchi [Q]:** Thank you very much for your good explanation. That's all from me. Thank you.

**縦山 [M]**：ご質問、ありがとうございました。お時間の都合によりまして、お受付できなかったご質問につきましては、後日、個別のご取材で回答させていただきたく存じます。

それでは、これにて 2023 年 3 月期第 1 四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は、後日、当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。

本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただき、また多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

[了]

**Momiyama [M]**: Thank you very much for the question.

In the interest of time, if you have any questions that we were not able to answer due to time constraints, we would like to really answer them in individual interview sessions at a later date.

This concludes the fiscal year ending 2023 Q1 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website later.

Thank you very much for taking time out of your busy schedules to take part in today's conference call and for your questions. Thank you.

[END]



## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
3. \*は企業の同時通訳の書き起こしを示す

---

## 注意事項

本資料は、証券取引上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また、本説明会および本資料には、将来に関する計画や戦略、業績に関する予想や見通しが記述されております。これらは現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断・想定したものであり、実際の業績はさまざまなリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度などがございすが、これらに限りません）を含んでおります。

このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございすことをご案内いただき、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えくださいますよう、お願い致します。

## Document Notes

1. Portions of the document where the audio is unclear are marked with [Inaudible].
2. Portions of the document where the audio is obscured by technical difficulty are marked with [TD].
3. This document has been transcribed based on interpreted audio provided by the Company.

---

## Reminder

The information contained here is not disclosure information for securities trading. The accuracy and completeness of this information are not guaranteed.

The briefing session and this material describe future plans and strategies, as well as forecasts and outlooks of business performance. These plans and strategies, as well as forecasts and outlooks, are made by NIPPON SANZO Holdings Corporation based on its judgments and estimations made in accordance with the information available at present. Actual performance will be subject to changes caused by a variety of risks and uncertainties (such as economic trends, market demand, exchange rates, taxation systems and various other systems and institutions, but not limited to them).

We wish to remind you, therefore, that the actual business performance may differ from the forecasts and outlooks made at this time. Please refrain from making investment judgments based solely on this information.